



*Asesorías y Tutorías para la Investigación Científica en la Educación Puig-Salabarría S.C.
José María Pino Suárez 400-2 esq a Lerdo de Tejada, Toluca, Estado de México. 7223898476*

RFC: ATI120618V12

Revista Dilemas Contemporáneos: Educación, Política y Valores.

<http://www.dilemascontemporaneoseduccionpoliticayvalores.com/>

Año: IX

Número: 1

Artículo no.:48

Período: Septiembre, 2021

TÍTULO: El emprendimiento joven: Un desafío para el desarrollo local.

AUTORES:

1. Máster. Mireya Silvana Cuarán Guerrero.
2. Máster. Oswaldo Xavier Torres Merlo.
3. Máster. Luis Pacífico Fichamba.

RESUMEN: El objetivo de este artículo es analizar las características de la población joven que acude a programas de Gobierno en el Ecuador para generar emprendimiento como una alternativa de progreso, con la finalidad de identificar los elementos que inciden en alcanzar el financiamiento requerido. Se aplicó una investigación de tipo descriptiva transversal con una muestra de 128 jóvenes emprendedores de cuatro provincias del Ecuador. Mediante una encuesta, se llegó a concluir que la experiencia en la actividad, el conocimiento del mercado y la definición del tipo de inversión son determinantes al momento de lograr un financiamiento adecuado.

PALABRAS CLAVES: emprendimiento joven, financiamiento, inserción en el mercado, desarrollo local.

TITLE: Youth entrepreneurship: A challenge for local development.

AUTHORS:

1. Master. Mireya Silvana Cuarán Guerrero.
2. Master. Oswaldo Torres Merlo.
3. Master. Luis Pacífico Fichamba.

ABSTRACT: The objective of this article is to analyze the characteristics of the young population that attends government programs in Ecuador to generate entrepreneurship as an alternative for progress, in order to identify the elements that influence reaching the required financing. A cross-sectional descriptive research was applied with a sample of 128 young entrepreneurs from four provinces of Ecuador. Through a survey, it was concluded that experience in the activity, knowledge of the market and the definition of the type of investment are decisive when obtaining adequate financing.

KEY WORDS: young entrepreneurship, financing, market insertion, local development.

INTRODUCCIÓN.

En la última década, el emprendimiento es considerado como uno de los factores más importantes para el desarrollo económico de un país, por los efectos que trae consigo como la mejora en la calidad de vida de los emprendedores, la generación de autoempleo y otras fuentes de trabajo, y ser la alternativa más efectiva para combatir la pobreza.

En la generación de emprendimientos son los jóvenes quienes han incrementado año a año su porcentaje de participación, constituyéndose en el segmento poblacional de muy alta incidencia en el emprendimiento, adolescentes y jóvenes buscan mejorar sus condiciones de vida con iniciativas innovadoras o simplemente diferentes a las existentes en el mercado.

De acuerdo al Organismo Internacional de Juventud para Iberoamérica (Organismo Internacional de Juventud, 2004), en el mundo existen alrededor de 1.8 billones de personas en el rango de edad de 15 a 29 años y constituyen la generación joven más grande de la historia, y autores como (García M. L., 2020) (García Viña. J, 2020) manifiestan la preocupante situación de desempleo en los jóvenes, cuya tasa llega a niveles mayores al 20%, superando ampliamente a la tasa de desempleo general.

En Ecuador, al mes de junio del 2020 se registra una tasa de desempleo global del 13.3%, adicional a ello, del total de jóvenes que trabajan, más del 60% se desempeñan en empleos informales y el 22% denominados niños no estudian ni trabajan (Organización Internacional de Trabajo, 2020); por lo tanto, la inversión que se haga en su beneficio retornará en resultados que se multiplicarán en al menos 50 años, por lo que se debe precisar los mecanismos que permitan invertir en el desarrollo de comunidades inclusivas y justas.

Generar cambios significativos requiere la participación de diferentes actores con conocimientos, experiencia, recursos que permitan generar y apoyar proyectos de vida que aporten al desarrollo sostenible. Es por esto, que en el marco de la Agenda 2030, se posiciona la agenda global de juventud como una estrategia para la implementación de los Objetivos de Desarrollo sostenible, los jóvenes han tenido un espacio de análisis y propuestas que se relacionan con el compromiso de trabajar por la creación de economías sostenibles, el fomento de acciones colectivas, inclusión tecnológica, promoción de una educación cooperativa y esfuerzos de movimientos medioambientales y sociales (Foro mundial de la Juventud sobre el emprendimiento cooperativo, 2020).

A nivel nacional, el Ecuador a partir del año 2001 establece la Ley de Juventud, la misma que considera joven a las personas entre 18 y 29 años de edad y promueve políticas de apoyo a su empleabilidad con la creación de programas gubernamentales como Empleo Joven, que a través del Ministerio de Trabajo promueven la inserción laboral de jóvenes que aún no han adquirido experiencia, y para ello se incentiva económicamente a empresas del sector privado para la contratación de los mismos (Ministerio de Trabajo, 2021).

La situación actual dada por la presencia de una pandemia mundial a causa del COVID-19 ha afectado la situación laboral, en mayor medida al segmento de jóvenes; esto ya que las empresas al contratar jóvenes deben invertir en capacitación y desarrollo, por lo que al momento de reducir gastos han

optado por mantener o contratar a personas con experiencia pese a los incentivos ofrecidos por el gobierno.

En Ecuador, el Ministerio de Inclusión Social promueve el Programa Impulso Joven, que nace como una de las misiones establecidas en el Plan Toda Una Vida 2017-2021 con la finalidad de identificar necesidades específicas y proporcionar condiciones estructurales respecto al acceso a los medios materiales, formativos y simbólicos que permitan mejorar las condiciones de vida de los ciudadanos de edades comprendidas entre los 18 a 29 años con prioridad de aquellos que provienen de familias en condiciones de pobreza y extrema pobreza. Su objetivo se centra en atender, motivar, fortalecer, empoderar y proteger, así como mejorar las capacidades y generar mayores oportunidades para los jóvenes ecuatorianos en su inserción en el sistema productivo del país (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2017). Estableciendo así mecanismos que den cumplimiento a lo que estipula el artículo 39 de la Constitución del Estado Ecuatoriano que establece que el Estado garantizará los derechos de las y los jóvenes y promoverá su efectivo ejercicio a través de políticas, programas e instituciones y recursos que aseguren la participación e inclusión de todos los ámbitos como actores estratégicos del desarrollo del país.

Este Ministerio a través de Impulso Joven brindan capacitación, y coordina acciones con entes privados para la formación de emprendedores y obtención de financiamiento para sus proyectos (Secretaría Técnica Plan Toda una Vida, 2017); sin embargo, aunque la política está establecida el mecanismo de otorgamiento de créditos se rige por condicionantes que impide en muchos casos el acceso a recursos financiados.

Entre las alternativas de financiamiento de un emprendimiento nuevo se tienen el financiamiento denominado triple F por sus siglas en inglés (Friends, Family and Fools), consiste en trabajar con el dinero de gente que confía en el emprendedor que no tiene un historial bancario o activos de respaldo, fuente de financiamiento que en la mayor parte de casos es sin costo; sin embargo, puede representar

una debilidad en la interferencia de los inversores en la toma de decisiones del negocio nuevo. Otras fuentes alternativas para el emprendedor joven están los créditos blandos, capitales semillas, inversionistas ángeles, crowdfunding o financiamiento colectivo a través de una estrategia coordinada con la empresa privada.

Por su parte, la población se ve abocada a buscar alternativas de emprendimiento por causas que pueden ser el ímpetu por aprovechar las oportunidades de su entorno para mejorar sus condiciones de vida, y como consecuencia de las limitadas ofertas de trabajo que son consecuencia de la situación económica general (Sastre, 2013), cualquiera que sea la causa de emprender es una actividad promotora del desarrollo social por la riqueza que genera al generar fuentes de trabajo. Una alternativa importante de autoempleo constituye las microempresas y pequeñas empresas, que en su conjunto abarcan alrededor del 80% de empleos generados, por cuanto al apoyar el emprendedurismo formal – estructurado se está trabajando en la creación de nuevos empleos formales (Guerrero, 2004).

Saber detectar oportunidades de mercado y capturar la porción de mercado suficiente para iniciar y mantener a mediano y largo plazo un emprendimiento, permite reducir el riesgo de fracaso en sus primeros años de actividad, mejorar las condiciones de inserción en el mercado con productos o servicios acordes a las necesidades de los consumidores (Valencia & Pinto, 2013).

Factores como la globalización de mercados y el desarrollo tecnológico han influido en la dinámica del mercado con el incremento acelerado de la oferta de productos y consumidores informados con características particulares para la satisfacción de sus necesidades, disponiendo de una serie de motivadores como publicidad masiva, manejo de marcas y posicionamiento de productos especialmente por parte de las grandes empresas nacionales y multinacionales (Oliveros., et al, 2017).

El presente trabajo indaga a través de una encuesta las características de emprendedores jóvenes que buscan financiamiento para su propuesta de negocios; la población corresponde al número de jóvenes inscritos en el programa Impulso Joven del Ministerio de Inclusión social en el mes de noviembre y

diciembre del año 2020, de donde se toma como muestra 128 jóvenes de cinco provincias, datos proporcionados por la Dirección de Impulso Joven.

DESARROLLO.

Materiales y métodos.

La investigación es predominantemente cualitativa, pero en su diagnóstico y propuesta, evidencia análisis cuantitativos de resultados, que por su diseño no es experimental, y contiene un diagnóstico de carácter transversal.

El estudio se desarrolló en el primer trimestre del año 2021, y para la obtención de resultados se emplearon métodos en los niveles teórico y empírico. Como métodos del nivel teórico se empleó el analítico- sintético, e inductivo-deductivo y el enfoque de sistemas. El método analítico se aplica en el análisis del emprendimiento como alternativa al desempleo juvenil así como las características de jóvenes inscritos al Programa Impulso Joven, resultados en una síntesis, con el fin de tener una visión clara de la problemática motivo del presente trabajo. Método Inductivo - Deductivo: Partiendo de premisas particulares respecto a inconvenientes para la creación de microempresas por parte de los jóvenes menores a 30 años. Enfoque en sistema: método que permite una visión inter-multi y tras disciplinar para adecuar interrelaciones de los distintos momentos teóricos – prácticos del estudio, en la concepción y redacción de la propuesta.

En el nivel empírico se emplea como métodos y técnicas: el análisis documental a través de la revisión y análisis de la literatura concerniente al tema en estudio. Encuestas conformadas con predominio de preguntas cerradas, dirigidas a jóvenes inscritos al programa Impulso Joven, con el fin de determinar las características socio demográficas y su percepción respecto a aspectos que inciden en el éxito del negocio que proponen.

En cuanto a instrumentos, se trabaja con base a un cuestionario de recolección de información.

En cuanto a población y muestra: Se aplicó un muestreo no probabilístico intencional, según la base de jóvenes inscritos al Programa Impulso Joven, datos proporcionados por la Dirección de Impulso Joven del Ministerio de Inclusión Social, en los meses de noviembre y diciembre del año 2021, y se registraron 128 jóvenes pertenecientes a las provincias de Esmeraldas, Sucumbíos, Carchi, Imbabura, El Oro, que constituyen la población, de la cual se obtuvo la información para el análisis de los resultados obtenidos.

Resultados.

Tabla 1: Características demográficas de jóvenes inscritos al Programa Impulso Joven en los meses noviembre y diciembre del 2020.

Edad	19-25	41%
	26-30	69%
Género	Masculino	36%
	Femenino	64%
Etnia	Mestizos	85%
	Indígenas	5%
	Afrodescendiente	10%
Sector	Comercial	64%
	Productivo industrial	19%
	Servicios	17%
Instrucción	Primaria	10%
	Secundaria	63%
	Tercer Nivel	23%
	Cuarto nivel	3%
Estado civil	Solteros	87%
	Casados	13%
Requerimiento para emprender	2000-5000	17%
	5000-10000	50%
	10000-15000	10%
	15000-20000	10%
	mayor a 20000	13%

Fuente: Base de datos proporcionada por la Dirección de Impulso Joven (Secretaría Técnica Plan Toda una Vida, 2020).

Con base en los datos recopilados, se puede observar, que mayoritariamente se trata de jóvenes que superan los 26 años, predominan las mujeres, los emprendimientos son principalmente comerciales, en cuanto al nivel de instrucción en su mayoría han terminado el bachillerato y un importante porcentaje tienen estudios de nivel superior; en cuanto a la percepción de la inversión para iniciar su emprendimiento predominan montos menores a diez mil dólares. Al momento de cumplir requisitos para un financiamiento, el 58% tiene dificultades.

Entre los negocios de mayor demanda al momento de emprender se encuentran la venta de víveres, micro mercados, tiendas, seguido de la preparación de alimentos y bebidas y la venta de ropa.

En cuanto a la experiencia en actividades similares al negocio en el que quiere emprender, el 90% ya ha realizado actividades relacionadas con ese tipo de negocio a pequeña escala o han trabajado en negocios de la misma rama.

Se indagó el conocimiento que tiene el emprendedor respecto a clientes en donde el 56% tiene claro quiénes son y dónde se encuentran; en cuanto al conocimiento de la competencia, el 45% de emprendedores identifican su competencia directa; por otra parte, la mayoría, 58% desconoce a proveedores requeridos y sus formas de trabajo, costos y precios; la mayoría de encuestados no tienen claro sus costos, únicamente sustentan el conocimiento de precios en el mercado.

Discusión de resultados.

El desarrollo local es la meta de toda sociedad, una forma de lograrlo es a través del emprendimiento, emprender demanda no solamente de la motivación personal por ser dueño de su negocio y generar trabajo, sino que también requiere de proveer instrumentos para canalizar esas acciones y encaminarlas al éxito (Sastre, 2013).

Este impulso por emprender está presente en los jóvenes y se evidencia en los datos proporcionados en el reporte Jóvenes Emprendedores en Ecuador del GEM, en donde se manifiesta que el 32% de

jóvenes con edades comprendidas entre 18 y 34 años están involucrados en la puesta en marcha de un negocio o posee uno funcionando (Zambrano & Lasio, 2019). En su estudio Zambrano y Lasio aseveran que los jóvenes actuales emprenden más, para ello compara el nivel de actividad emprendedora temprana de los jóvenes en el año 2008 que fue de 17.6%, mientras que en el 2017 fue de 29.7% (Global Entrepreneurship Monitor, 2020).

La capacidad emprendedora en un país no solo la definen el número de empresas creadas en el año, según un estudio realizado por Confecámaras en 48740 firmas, el 20 a 30% de las empresas nuevas cierran antes de cumplir el primer año de operación y su nivel de mortalidad rodea el 10% por año; es decir, que en el quinto año superan el 50%. De estas, el 98% son microempresas, describiendo como causas comunes del fracaso la decisión referente al tamaño operativo con el que inician sus actividades, la limitación de crecimiento en presencia y participación en el mercado local y externo y la falta de acceso a créditos (Cajigas, Ramírez, & Ramírez, 2019).

En el Ecuador, uno de los principales obstáculos a los que se enfrentan los jóvenes emprendedores son las rígidas políticas del gobierno y muy pocas opciones de financiación. Para solicitar un préstamo privado o fondo semilla, un emprendedor primero tiene que poner en marcha una empresa formal, lo que lleva un tiempo y dinero que los jóvenes emprendedores, en general, no tienen, una alternativa para respaldo de su deuda es la búsqueda de garantes con condiciones económicas.

Para Messina & Peña (2013), la oferta de financiamiento apropiada a los requerimientos y etapas de un emprendimiento es la piedra que obstruye la construcción de un ecosistema emprendedor, ya que existen restricciones para el financiamiento bancario debido a la ausencia de historial crediticio, incertidumbre del negocio, carencia de avales. El Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2019-2020 reconoce como una debilidad la baja disponibilidad de capital propio de los emprendedores y la insuficiente cantidad de crédito privado o público (Zambrano., et al., 2020).

Si se compara con países como Argentina, quienes han desarrollado alternativas de financiamiento para ideas de negocios nuevas, y tiene un variado portafolio de productos financieros exclusivos para el emprendedor que van desde créditos no reembolsables (53,54%), premios (17,17%) y créditos bancarios (18%) con fondos provenientes del Estado (36%), empresa privada (23,74%), entidades bancarias (9,09%), organismos internacionales (14,65%) (García. H, 2018), se evidencia que en nuestro país hace falta una matriz integral de diferentes productos financieros con la finalidad de presentar alternativas al momento de solucionar necesidades de financiamiento de los emprendedores.

Respecto al perfil socio demográfico del emprendedor joven, se tiene que el 69% de emprendedores en estudio son mujeres; esto corrobora el criterio de Amorós y Pizarro (2008) citado por (Segarra, Chabusa, Legarda, & Espinoza, 2020) que más de la tercera parte de la actividad emprendedora mundial esta constituida por mujeres. Según el GEM (Global Entrepreneurship Monitor, 2020) en América Latina por cada 20 hombres existen 17 mujeres que inician una actividad empresarial, siendo este indicador el más alto a nivel mundial y que refleja la paridad de género en este aspecto, lo que corresponde a la distribución de género en el mundo, en vista de que cerca de la mitad de la población es femenina.

Estudios realizados por Forero Bernal & Durán Duarte (2019), se da una relación positiva entre la actividad emprendedora femenina y la estabilidad económica y crecimiento económico, dado el rol protagónico de administradoras del hogar las mujeres tienen una noción más clara de costos y beneficios resultantes de las actividades de emprendimiento, lo cual les permite un mejor criterio al momento de la toma de decisiones (Segarra, Chabusa, Legarda, & Espinoza, 2020).

En cuanto a la edad, en el estudio realizado se puede evidenciar que al considerar a emprendedores de 19 a 30 años, el mayor porcentaje está en edades entre 25 y 30 años, lo que se corrobora López., et al, (2012) quienes manifiestan que en edades de 25 a 34 años un individuo es más propenso a

emprender, se considera que dentro de ese rango de edad, la persona ha adquirido un grado de autonomía y responsabilidad, además de la experiencia y conocimiento de mercado. Autores como García Viña J. (2020) recomiendan promover el espíritu emprendedor desde la educación en todos sus niveles.

Si se analiza el sector en el cual incurren la mayoría de emprendedores investigados, el 64% se inclinan por emprendimientos en el sector comercial, según el GEM (Global Entrepreneurship Monitor, 2020) el 60% de emprendimientos nacientes en el Ecuador pertenecen al sector Comercio Mayorista y Minorista, es importante acotar que en los últimos años han incrementado sustancialmente la cifra de negocios en actividades de información, comunicación y servicios a negocios.

En la percepción, en cuanto al conocimiento del mercado, los encuestados tienen como fortaleza el conocimiento de las características del mercado objetivo, ya que en un gran porcentaje se trata de jóvenes con intención de emprender en negocios que conocen por experiencia familiar o laboral; al tratarse de pequeños emprendimientos dirigidos a mercados locales es el servicio al cliente una de las ventajas competitivas importantes para captación y retención de clientes, que a decir de Tavira & Estrada (2015), la mejor manera de captar y retener al cliente es a través del Marketing Relacional que permite valorar el aprendizaje de doble vía empresa- cliente, por una parte la empresa se modifica acorde a las necesidades de los clientes en cuanto a productos o servicios y la forma de acercarlos al cliente, y por parte, el cliente se adapta a las formas de comunicación de la empresa y procesos de intercambio.

Se analiza también que una de las debilidades presentadas es el conocimiento de costos y forma de trabajo con proveedores lo que constituye un riesgo frente a la permanencia de los negocios que se proponen, puesto que el análisis marginal (precio-costos) es la mejor herramienta para la toma de

decisiones de establecimientos de precios, promociones como estrategia de captación de clientes en mercados competitivos (Evans, 2005).

CONCLUSIONES.

El emprendimiento es reconocido como la mejor alternativa para paliar los estragos de una crisis económica, producida por la presencia de la pandemia actual, cuya consecuencia lógica es la alta tasa de desempleo; esta crisis ha afectado en mayor proporción a los jóvenes que buscan un trabajo estable. La participación de las mujeres emprendedoras jóvenes en la construcción del tan anhelado desarrollo es muy importante, es necesario potencializar dichos esfuerzos a través de programas coordinados de empoderamiento de la mujer como ente productivo y agente de desarrollo en el mundo de los negocios.

A pesar de que se han promulgado leyes en favor del emprendedor, son escasos los productos financieros adecuados con facilidad de acceso con requisitos y cuotas de pago acordes a las condiciones de un emprendedor joven que aún no tiene activos o se le dificulta encontrar garantes que respalden su inversión, sobre todo en sus primeros años de existencia como negocio.

Existen diversas fuentes de financiamientos que aún no se potencializan o se aprovechan por parte de los entes ejecutores del Programa Impulso Joven, ya que la participación de la empresa privada a través de créditos blandos, capitales semillas, inversionistas ángeles, crowdfunding o financiamiento colectivo inversores ángeles permitiría al emprendedor tener el apoyo requerido para incursionar en mejores condiciones en un mercado competitivo.

Los emprendedores jóvenes investigados plantean como ideas de negocios aquellos relacionados con las actividades conocidas por ellos por su experiencia de trabajo o entorno familiar; no se evidencian en este grupo de jóvenes ideas innovadoras como propuestas de negocios, por lo que al momento de

indagar sobre el conocimiento de clientes y precios de productos conoce las características del consumidor y espera que el servicio personalizado la diferenciación con empresas de la competencia. El desconocimiento de costos es una gran desventaja que pone en riesgo el éxito del negocio, ya que en un mercado competitivo las estrategias de precios y promoción juegan un papel importante al momento de buscar una participación de mercado.

Las políticas gubernamentales respecto al apoyo del emprendedor joven comprenden una serie de componentes para dinamizar la actividad productiva; sin embargo, al momento de aplicarse en la práctica requieren la coordinación entre entes participantes del sector público y privado tanto en metodología de trabajo como en inversión de recursos para el verdadero apoyo al joven en las diferentes etapas de desarrollo de su emprendimiento.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

1. Cajigas, M., Ramírez, E., & Ramírez, D. (2019). Capacidad de producción y sostenibilidad en empresas nuevas. *Revista espacios*, 40 (43) 1-15.
2. Evans, E. (2005). Análisis marginal: un procedimiento económico para seleccionar tecnologías o prácticas alternativas. <https://journals.flvc.org/edis/article/download/115113/113424>
3. Forero-Bernal, L. A., & Durán-Duarte, L. K. (2019). Aportes a la construcción del estado de arte del emprendimiento femenino en Colombia. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, (86), 77-92. <https://www.redalyc.org/jatsRepo/206/20662156005/20662156005.pdf>
4. Foro mundial de la Juventud sobre el emprendimiento cooperativo. (2020). Alianza cooperativa internacional. Malasia: Foro Mundial de la Juventud Sobre el Emprendimiento Cooperativo. <https://www.ica.coop/es/sala-de-prensa/noticias/sucedio-foro-mundial-juventud-emprendimiento-cooperativo-2020>
5. García, H. (2018). Financiamiento destinado a los emprendedores argentinos. *Ciencias Económicas: Publicación de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional del*

Litoral, 1(15),147-161.

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6771184&orden=0&info=link>

6. García Viña, J. (2020). La situación del empleo de los jóvenes y una propuesta de políticas públicas para afrontar el desempleo juvenil. *Revista latinoamericana de derecho social*, (30), 65-94.
http://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S1870-46702020000100065&script=sci_arttext
7. García, M. L. S. (2020). El desempleo juvenil en Latinoamérica y el emprendimiento de estudiantes universitarios. *Tendencias*, 21(2), 283-305.
8. Guerrero, E. E. Z. (2004). Las PyME y su problemática empresarial. Análisis de casos. *Revista Escuela de administración de negocios*, (52), 118-135.
<https://journal.universidadean.edu.co/index.php/Revista/article/view/312/307>
9. Global Entrepreneurship Monitor. (2020). Informe 2019-2020. España: Centro Internacional Santander Emprendimiento. <https://www.gemconsortium.org/file/open?fileId=50484>
10. López Fernández, M., Romero Fernández, P. M., & Díaz Carrión, R. (2012). Motivaciones para emprender: un análisis de diferencias entre hombres y mujeres. *Dialnet*, (1) 75-84.
<https://www.mincotur.gob.es/Publicaciones/Publicacionesperiodicas/EconomiaIndustrial/RevisitaEconomiaIndustrial/383/Macarena%20L%C3%B3pez%20Fern%C3%A1ndez.pdf>
11. Messina, M., & Peña, J. (2013). Alternativas de Financiamiento para emprendedores. *Centro de Emprendurismo*. (27) 1-22.
12. Ministerio de Trabajo. (2021). Proyecto Empleo Joven. Ecuador: Ministerio de Trabajo.
https://www.trabajo.gob.ec/wp-content/uploads/2021/03/Documento-de-proyecto-Empleo-Joven_09_07_2018-1.pdf
13. Oliveros-Medina, O., Waked-Esquivel, D., Peña-Alarcón, C., & Lechuga-Cardozo, J. (2017). Diagnóstico sobre la planeación del mercadeo en las pymes de Boyacá. *Desarrollo Gerencial*.
<http://revistas.unisimon.edu.co/index.php/desarrollogerencial/article/view/2976/3477>

14. Organismo Internacional de Juventud (2004). Juventud en Iberoamérica, tendencia y urgencia. Santiago de Chile: Comisión económica para América Latina y El Caribe CEPAL. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/2785/S2004083_es.pdf;jsessionid=736F13350A9322A886052A68ED0A385A?sequence=1
15. Organización Internacional de Trabajo. (2020). Ecuador, Jóvenes empleo y protección social. Ecuador: Organización Internacional de Trabajo para países Andinos. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/documents/publication/wcms_751943.pdf
16. Sastre, R. F. (2013). La motivación emprendedora y los factores que contribuyen con el éxito del emprendimiento. Ciencias administrativas, (1), 1-10.
17. Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (2017). Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021. Quito: Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. https://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/10/PNBV-26-OCT-FINAL_0K.compressed1.pdf
18. Secretaría Técnica Plan Toda una Vida. (2017). Misión Impulso Joven. Quito: Secretaría Técnica Plan Toda una Vida. <https://www.todaunavida.gob.ec/objetivos-y-metas-2/>
19. Segarra, H. P., Chabusa, J. L., Legarda, C. M., & Espinoza, E. I. (2020). Perfil de la Mujer Emprendedora en Latinoamérica: un Marco Referencial para Ecuador. Espacios Vol.41 No.19, 343-354.
20. Tavira, E. G., & Estrada, E. M. R. (2015). Marketing relacional: valor, satisfacción, lealtad y retención del cliente. Análisis y reflexión teórica. Ciencia y sociedad, 40(2), 307-340.
21. Valencia, W. A., & Pinto, E. P. (2013). Los planes de negocios y los proyectos de inversión: similitudes y diferencias. Industrial Data, 16(1), 80-84.

22. Zambrano, J., Lasio, V. & Ordeñana, X. (2020). Global Entrepreneurship Monitor Ecuador: ESPAE Escuela de Negocios de la ESPOL. https://www.espae.edu.ec/wp-content/uploads/2021/02/GEM_Ecuador_2019.pdf
23. Zambrano, J., & Lasio, V. (2019). Jóvenes Emprendedores en Ecuador 2012-2017. Ecuador: Escuela de Negocio ESPAE.

BIBLIOGRAFÍA.

1. Sánchez García, J., Ward, A., Hernández, B., & Flores, J. (2017). Educación emprendedora: estado del arte. Scielo, 401-473.

DATOS DE LOS AUTORES.

1. **Mireya Silvana Cuarán Guerrero.** Magíster en Gestión Empresarial. Docente de la Universidad Regional Autónoma de Los Andes, Ecuador. E-mail: ui.mireyacuaran@uniandes.edu.ec
2. **Oswaldo Xavier Torres Merlo.** Magíster en Educación y Desarrollo Social. Docente de la Universidad Regional Autónoma de Los Andes, Ecuador. E-mail: ui.oswaldotorres@uniandes.edu.ec
3. **Luis Pacífico Fichamba.** Magíster en Ecoturismo y Áreas Protegida. Docente de la Universidad Regional Autónoma de Los Andes, Ecuador. E-mail: ui.luisfichamba@uniandes.edu.ec

RECIBIDO: 28 de junio del 2021.

APROBADO: 9 de agosto del 2021.