

RANKING DE PUERTOS
Guayaquil es séptimo

EL ABC DEL ENSAMBLAJE
Firmas encadenan sus industrias

www.americaeconomia.com

América
economía

EDICIÓN ECUADOR

Número total de ejemplares
puestos en circulación 4.000

Yuri Proaño,
gerente general de
Primax Ecuador.

MÁS QUE GASOLINA

Primax se posiciona con la
estrategia del buen servicio.

US\$5,00
Incluye I.V.A.



EDITORIAL
VISTAZO

Ser su propio jefe

Distintas motivaciones han convertido al Ecuador en el país con mayor tendencia para iniciar nuevos negocios en América Latina. Aunque el porcentaje de emprendedores con título universitario o estudio de posgrado es bajo.

Jorge Cavagnaro Argüello



FOTOLIA

a las nuevas de máximo 42 meses) más alta de la región, con 36%.

Ese apetito emprendedor, calificativo que se soporta con ese 10% de incremento en la TEA en comparación a 2012, muestra las diferentes motivaciones para poner en marcha un nuevo negocio, con la necesidad o la urgencia de mantener ingresos como el principal motor, con un 36,7%, seguido del 33,2% por identificar una oportunidad de mejora. El restante 33% tiene una motivación mixta.

Para Fernando Moncayo, gerente general de la consultora Startups & Ventures, que se perciba como riesgoso que el mayor índice de actividad emprendedora temprana sea por necesidad dependerá de quien analice la información. ¿Por qué? Él explica que los emprendimientos por necesidad igual generan fuentes de empleo.

Y el emprendimiento de Mauricio Rodríguez, quien es gerente general de Upcontrol, confirma esa teoría. Su empresa, dedicada a proyectos de mejoramiento y gestión organizacional, tiene seis empleados fijos y cerca de 15 profesionales asociados. “Empecé a contratar un mes después de comenzar

porque necesitaba apoyo administrativo; mi parte era lo comercial”.

Después de nueve años en una multinacional suiza, donde llegó hasta la gerencia comercial, Rodríguez salió de la empresa por una serie de cambios que se dieron internamente. Su trabajo, dice, había incrementado las ventas de la compañía en un 40% por año, y pasaron de una cartera de siete clientes a 450.

A su salida, se tomó un mes de descanso junto a su esposa y sus dos hijos, quienes al mismo tiempo fueron su principal apoyo. Y aunque al poco tiempo surgieron oportunidades en otras compañías, él había tomado una decisión: “no quería volver a ser empleado; era mi momento para emprender”.

Dos meses después inició Upcontrol, que implementa y diseña los sistemas de gestión de una empresa hasta que esos procesos se certifiquen. “Encontré la oportunidad de aplicar la experiencia adquirida durante 18 años”, indica este ejecutivo que reconoce haber tenido temores antes de poner en marcha el negocio (...) porque anteriormente tuvo otro que no resultó como él esperaba.

Y miedo al fracaso es lo que Ro-

→ **MIEDO AL FRACASO**, incomodidad a dejar la zona de confort, carecer de incentivos socioeconómicos o simplemente duda. Para no emprender, motivos siempre existen, sobre todo personales. Pero esquivar ese obstáculo inicial, en Ecuador, cada vez se percibe como una situación natural.

En 2013, según el informe Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Ecuador publicado por la Escuela de Negocios de la Politécnica del Ecuador (ESPAE), el país tiene la tasa de actividad emprendedora temprana (TEA, que agrupa a las empresas nacientes y

dríguez menciona como principal obstáculo para el emprendedor; “también nos acostumbramos a la comodidad de un sueldo fijo cada mes (...)”, comenta. Pero para emprender “hay que asumir los fracasos como aprendizaje, vivir con cierto grado de incertidumbre, tomar los aciertos con calma, y siempre buscar nuevas oportunidades”, puntualiza este ingeniero con un MBA y un posgrado del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey.

Preparación poco atípica en un emprendedor ya que apenas el uno por ciento de la TEA en Ecuador cuenta con estudios de posgrado, mientras el 14% al menos completaron sus estudios universitarios. Cerca del 50% de esta tasa está compuesta por gente que no tiene ningún tipo de educación o que solo completaron la primaria.

Sin embargo, dice Guido Caicedo, profesor de la ESPAE y coautor del informe GEM Ecuador, entre aquellos que completaron el colegio o han estado en la universidad, la actividad emprendedora por oportunidad es mayor en comparación a la de grupos de menor educación. “Si consideramos que este tipo de emprendimiento tiene mayores probabilidades de crecer, necesitamos más gente con formación universitaria de calidad (...)”.

Diferentes miradas

Aunque Ecuador tiene la mayor tasa de TEA en la región, el emprendimiento tiene un impacto menor como una generosa opción de carrera en comparación a otros países del continente. Sin embargo, su parámetro de aceptación igual es llamativo, ya que



SEGUNDO ESPÍN

Mauricio Rodríguez dejó una multinacional y emprendió su propio negocio con la experiencia adquirida en 18 años de carrera.

va por encima del 60%.

En esa influencia resulta estratégico el ímpetu emprendedor del segmento más joven, que va de los 18 a 34 años; ellos ocupan un poco más del 50% de esa TEA ecuatoriana. El primer grupo de edades (18-24 años) va en firme ascenso, mientras el segundo (25-34 años) se mantiene estable.

Bertha Serrano, de 23 años, es parte de esa estadística. Ella es dueña de Fulgore, una marca de accesorios y vestimenta para mujeres que hasta ahora ha sido su único trabajo. “Quise ir más allá de entrar a una compañía y recibir un sueldo”, indica esta emprendedora que nació en Quito, vivió en Loja pero reside en Guayaquil desde hace 15 años.

Diseñadora por vocación desde que era adolescente, eligió estudiar ingeniería en

Marketing

en la Universidad Santa María luego de conversar con sus padres y su hermano. “Sabidamente me orientaron a una carrera que me sirvió para aprender a cómo explotar y promocionar mi marca”, reconoce la joven.

Una marca que nació informalmente en su casa hace más de tres años, como un pasatiempo, diseñando accesorios para el cabello que regalaba a sus amigas, y también a las novias de sus amigos. Hasta que en la universidad, durante una clase de ‘branding’, decidió ponerle un nombre a su distracción.

En el día de su cumpleaños 20, Serrano inició con Fulgore, que en ese entonces solo comercializaba sus creaciones por redes sociales. Partió con sus tradicionales accesorios para el cabello, luego diseñó ropa y finalmente presentó su línea de zapatos.

Con alrededor de US\$ 10.000 de inversión realizada por sus padres; “desde hace un año ya no invierten porque el

CONTINUA

“Ecuador es uno de los países con una proporción más equilibrada en la relación hombre/mujer emprendedora”, afirma Guido Caicedo, coautor del informe GEM Ecuador. Cuarenta y siete por ciento son mujeres.