



**Facultad de
Administración y
Ciencias Políticas**

**UNIVERSIDAD CASA GRANDE
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y CIENCIAS POLÍTICAS**

“INMIGRACIÓN DE VENEZOLANOS EN GUAYAQUIL: INNOVACIÓN Y EMPRENDIMIENTO FORMAL”

Elaborado por:

JAZMÍN LISSETTE GANÁN RIVERA

GRADO

Trabajo de Investigación Formativa previo a la obtención del Título de:

Ingeniero en Gestión y Negocios Internacionales

Guayaquil, Ecuador
Noviembre 2019



**Facultad de
Administración y
Ciencias Políticas**

“INMIGRACIÓN DE VENEZOLANOS EN GUAYAQUIL: INNOVACIÓN Y EMPREDIMIENTO FORMAL”

Elaborado por:

JAZMÍN LISSETTE GANÁN RIVERA

GRADO

Trabajo de Investigación Formativa previo a la obtención del Título de:

Ingeniero en Gestión y Negocios Internacionales

**DOCENTE INVESTIGADOR
Carol Jara Alba**

**CO-INVESTIGADOR
María Isabel Flores Montiel**

**Guayaquil, Ecuador
Noviembre 2019**

Resumen

La presente investigación aborda la inmigración venezolana en Guayaquil, Ecuador, como un problema social actual, del cual no se conocen suficientes estudios para comprender el estatus de estos inmigrantes. El enfoque de este estudio es conocer las percepciones y experiencias de los migrantes venezolanos que se desenvuelvan en el mercado laboral formal con respecto al emprendimiento, por lo cual se empleó un diseño de investigación mixto, que analiza las entrevistas de 20 ciudadanos venezolanos, entre emprendedores y no emprendedores, así como 375 encuestas, aplicadas a inmigrantes venezolanos que cumplan con los requisitos mencionados. Los resultados destacados fue que los emprendedores venezolanos llegaron a la ciudad de Guayaquil con el objetivo de emprender, mientras que los no emprendedores buscarían tener un negocio propio sino fuera por limitaciones económicas. Los emprendedores superaron las dificultades económicas y culturales dedicando sus esfuerzos a alcanzar su objetivo.

Palabras claves: *Emprendimiento migrante, venezolanos, inmigrante, negocio propio*

Abstract

This research addresses Venezuelan immigration in Guayaquil, Ecuador, as a current social problem, of which there are not enough studies to understand the status of these immigrants. The focus of this study is to know the perceptions and experiences of Venezuelan migrants who perform in the formal labor market regarding entrepreneurship, which is why a mixed research design was used. This study analyzes the interviews of 20 Venezuelan immigrants, among entrepreneurs and non-entrepreneurs, as well as 375 surveys, applied to Venezuelan immigrants who meet the aforementioned requirements. The most notable results were that Venezuelan entrepreneurs arrived in Guayaquil to establish their own business, while non-entrepreneurs would have their own business if not for economic limitations. Entrepreneurs overcame economic and cultural difficulties by dedicating their efforts to achieving their goals.

Keywords: *Migrant entrepreneurship, Venezuelans, immigrants, own businesses*

Tabla de contenidos

Resumen.....	IV
Abstract.....	V
1. Introducción	1
1.1. Antecedentes.....	1
1.2. Problemática.....	3
1.3. Justificación.....	6
2. Marco Teórico.....	8
2.1. Teorías del emprendimiento.....	8
3. Marco Conceptual.....	11
2.1. Migración Internacional.....	11
i. Definición.....	11
ii. Causas de la migración internacional.....	12
iii. Tipos de migración.....	13
iv. Impacto de la migración.....	13
2.2. Concepciones sobre emprendimiento e innovación.....	15
Emprendimiento.....	15
3.3. Innovación.....	17
3.4. Emprendimiento y migración.....	21
4. Estado del Arte.....	23
3.1. Emprendimiento en América Latina.....	23
3.2. Emprendimiento en Ecuador.....	25
5. Objetivos de la investigación.....	30
4.1. Objetivo General.....	30
4.2. Objetivos específicos.....	30
6. Metodología de Investigación.....	31
5.1. Enfoque de la investigación.....	31
5.2. Alcance de la investigación.....	32
6.3. Instrumentos de recolección de datos.....	33
6.4. Sujetos de estudio.....	34
6.5. Plan de trabajo.....	36
7. Resultados.....	38

6.1. Resultados del Método Cualitativo.....	38
Trayectoria Profesional	38
Percepciones sobre trabajo y emprendimiento.....	39
Perfil del emprendedor	42
Financiamiento y apoyo de terceros.....	44
Capital humano	45
6.2. Discusión de resultados del Método Cualitativo	47
6.3. Resultados del Método Cuantitativo.....	50
6.4. Discusión de resultados del Método Cuantitativo	58
8. Conclusiones	60
9. Recomendaciones.....	62
Referencias bibliográficas.....	64
Anexos	69
A. Gráficos.....	69
B. Tablas.....	71
C. Definición de temas y categorías	72
D. Categorización de Unidades de Análisis.....	76
E. Entrevistas.....	122
F. Consentimiento Informado	225

Índice de Tablas

Tabla 1 Enfoque Cualitativo	33
Tabla 2 Enfoque Cuantitativo	34
Tabla 3 Codificación de los entrevistados	35
Tabla 4 Plan de trabajo.....	37
Tabla 5 Ingreso mensual de emprendedores y trabajadores venezolanos.....	53
Tabla 6 Distribución de los encuestados por tipo de contrato laboral	71
Tabla 7 Bienestar económico y social de los emprendedores venezolanos.....	71

Índice de Imágenes

Imagen 1 Modelo Giessen-Amsterdam.....	9
---	---

Índice de Gráficos

Gráfico 1 Experiencia como emprendedor	50
Gráfico 2 Género de los venezolanos por actividad laboral	51
Gráfico 3 Emprendedores venezolanos por rango etario	51
Gráfico 4 Arribo de emprendedores venezolanos	52
Gráfico 5 Motivaciones para emprender en trabajadores venezolanos.....	53
Gráfico 6 Actividad económica en la que emprenderían los trabajadores venezolanos	54
Gráfico 7 Actividad económica ejercida por los emprendedores venezolanos	54
Gráfico 8 Formas de financiamiento para emprendimientos, de acuerdo con trabajadores venezolanos.....	55
Gráfico 9 Formas de financiamiento de acuerdo con emprendedores venezolanos	55
Gráfico 10 Tiempo de vida de los emprendimientos venezolanos	56
Gráfico 11 Empleados de emprendimientos venezolanos afiliados al Seguro Social	57
Gráfico 12 Trabajadores venezolanos por rango etario	69
Gráfico 13 Nivel educativo de los emprendedores venezolanos	69
Gráfico 14 Motivaciones de los emprendedores venezolanos	70
Gráfico 15 Trabajadores venezolanos y emprendimiento.....	70
Gráfico 16 Estadía permanente en Ecuador	71

Nota Introdutoria

El trabajo que contiene el presente documento integra el Proyecto Interno de Investigación-Semillero: “Inmigración de venezolanos en Guayaquil: Perfil migratorio, mercado laboral y remesas”, propuesto y dirigido por el/la Docente Investigadora Carol Jara Alba, acompañada de la Co-investigadora María Isabel Flores Montiel, docentes de la Universidad Casa Grande.

El objetivo del Proyecto de Investigación Semillero es: Analizar la inmigración venezolana en Guayaquil, en el periodo de estudio 2019. El enfoque del Proyecto es mixto. La investigación se realizó en Guayaquil, Ecuador. Las técnicas de investigación que usaron para recoger la investigación fueron entrevistas y encuestas.

1. Introducción

1.1. Antecedentes

El fenómeno migratorio venezolano es una realidad que hasta junio de 2019 afectaba a 4,001,917 personas, entre migrantes, refugiados y solicitantes de asilo político (Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados [ACNUR], 2019), sin embargo esta cifra puede ser más alta debido a que se basa en datos recogidos por los países receptores, dejando de lado aquellos inmigrantes cuya entrada no fue registrada ya sea porque se realizó fuera del área fronteriza legalmente asignada por los Departamentos de Migración de cada país destino, o porque el mismo no contaba con el sistema de control migratorio adecuado para enfrentar la creciente ola migratoria.

De acuerdo con el Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados (2019), de estos 4 millones, 1,828,250 se encuentran legalmente establecidos en los países informantes, es decir que más del 50% no está formalmente asentado y por lo tanto no goza de los mismos beneficios otorgados a aquellos con estatus regular. La mayoría de los ciudadanos venezolanos en condiciones formales se encuentran en Colombia (37%), seguido por Perú (21%) y Chile (18%).

Ecuador ocupa el quinto lugar con 99,583 venezolanos con estatus regular (hasta diciembre del 2018), no obstante, desde 2014 hasta 2018, la entrada de migrantes venezolanos se estimó en 1,336,543 de los cuales 250,000 permanecieron en el país (Cancillería del Ecuador, 2018); la OIM declara que esta cifra aumentó a 263,000 en 2019, evidenciando el progresivo asentamiento de inmigrantes provenientes de Venezuela en Ecuador (OIM, 2019). A pesar de que sólo el 20% de los venezolanos optan por radicarse en Ecuador, las cifras oficiales demuestran que la inmigración venezolana se ha intensificado en los últimos 20 años; desde 1999 a 2007, Ecuador recibió un promedio de 11,607 venezolanos anualmente; en el periodo 2008 - 2012, esta cifra se duplicó hasta llegar a un promedio anual

de 25,414 venezolanos. A partir de 2013, la entrada de venezolanos superó los 30 mil individuos al año, teniendo el más alto número registrado en 2014 con 88,196 (Instituto Nacional de Estadística y Censos [INEC], 2018). Las circunstancias motivantes de esta movilización encuentran un punto diferenciador en las administraciones presidenciales que las preceden.

Después de la llegada de Hugo Chávez a la presidencia de Venezuela en 1999, el país se benefició de una expansión económica significativa debido al alza del precio de petróleo; para ese año, el barril de crudo se costaba en \$11 y en 2004, este alcanzó un precio de \$32; la bonanza de Venezuela continuó hasta 2008, en donde el precio unitario del barril superó los \$88. Este panorama positivo permitió que Venezuela atrajera a personas de países vecinos y, que hasta 2005, sea percibido como un país receptor de migrantes.

Sin embargo, durante este mismo mandato, el gasto de gobierno creció 97% y las reformas expropiatorias impuestas crearon tensión entre el Gobierno, la empresa privada, trabajadores y clase media. La adquisición de PDVSA también significó un aumento en el gasto interno, al cual se sumó la continua depreciación de la moneda después de aprobarse el nuevo tipo de cambio fijo en 2003, que permitía un control de precios y cambios por parte del Gobierno. Como consecuencia, la inflación creció gradualmente hasta que, en 2008, llegó a 31.9%; la empresa privada retuvo su expansión debido a la falta de inversión pública y privada; la falta de desarrollo tecnológico mermó la competitividad frente al mercado internacional (Balza, 2010).

Las reacciones del pueblo venezolano fueron adversas y la crisis financiera del 2009 suponían un escenario más devastador por lo que muchos de ellos fueron motivados a buscar nuevas oportunidades en otros países (Castillo Castro & Reguant Álvarez, 2017). No obstante, la creciente crisis política y económica manifestada durante el mandato de Nicolás Maduro es considerada como la peor de la historia de Venezuela debido a sus múltiples

causas como: escasez de alimentos, cierre de empresas, desempleo, enfrentamientos armados entre civiles y militares, opresión y encarcelamiento de opositores, disminución de créditos al sector empresarial, corrupción, déficit de gasto público, falta de competitividad en industrias no petroleras, dependencia en este último sector y una superinflación que para 2018 fue prevista de 1,000,000% por el FMI (Legarda Sevilla & Folleco Chalá, 2019). Estos factores se han convertido en el detonante del éxodo experimentado en América Latina.

1.2. Problemática

El destino de los migrantes venezolanos, con frecuencia, son países vecinos como Colombia, Perú, Ecuador o Chile. Ecuador, que en los últimos años ha evolucionado de país de tránsito a país destino, no obstante, se carece de estudios oficiales sobre esta ola migratoria y su impacto en la economía de Ecuador, así como de datos oficiales sobre el estatus migratorio de estos ciudadanos.

De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística y Censos (2018), en 2017 ingresaron 287,972 y salieron 226,829; al contrario, el Ministerio de Interior indica que el flujo de venezolanos fue ligeramente superior, ya que en su informe se determina que arribaron 288,005 personas y salieron 226,867, indicando que se quedaron en el país 61,138 individuos (Ministerio del Interior, 2018). Esta cifra es la que reconoce la Defensoría del Pueblo de Ecuador como oficial, por lo cual también será acogida en este estudio.

Para el 2018, esta cifra se duplicó con la entrada de 453,930 venezolanos, superando la capacidad de las unidades de control migratorio; esto produjo una irregularidad en el censo de venezolanos en Ecuador, a lo cual se adiciona los altos costos de las visas y las multas migratorias, que desencadenaron la alta tasa de población venezolana irregular en el país (Defensoría del Pueblo, 2018).

La irregularidad se manifiesta directamente en el mercado laboral, puesto que es uno de los principales sectores afectados ante una mayor oferta de mano obra, no obstante, la

carencia de estudios específicos sobre este campo lleva a considerar estudios más generales, cuyo enfoque pueden contextualizar y reflejar similitudes con el caso de Ecuador.

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), en un informe sobre América Latina y el Caribe, expone que la variación anual de ciudadanos empleados en Ecuador se contrajo de 5.4% a 4.6% en 2016; esta disminución fue causada por una notable reducción de trabajadores empleados, cuyo crecimiento fue negativo durante ese año (-1.9%). Las cifras demostraron que los ciudadanos en el país, como respuesta al incremento del desempleo, han optado por el trabajo por su propia cuenta, en el cual se encuentran contemplados los empleadores, incrementando su variación anual de 6.2% a 10.9% (CEPAL, 2017). Se infiere que el desarrollo positivo de esta última categoría corresponde al fortalecimiento de emprendedores y trabajadores autónomos.

Los inmigrantes tienden a buscar empleos remunerados o trabajar por sí mismos; en Argentina, el 70% tienen empleos remunerados, mientras que, en República Dominicana, 65% son trabajadores autónomos. Los sectores económicos con mayor concentración de inmigrantes son la construcción, servicio doméstico, hotelería y restaurantes y limpieza (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, 2011).

Para Arjona y Checa (2006), los emprendimientos establecidos por migrantes forman parte de la economía o empresariado étnicos; este término introducido en 1970 fue establecido debido a la influencia de los inmigrantes en las economías locales. Las iniciativas empresariales promulgadas por inmigrantes abrieron un nuevo campo de estudio que desencadenó el interés de investigadores y la aparición de diferentes teorías para explicar su desarrollo. La percepción culturalista indica que los inmigrantes prefieren el autoempleo ya sea por tradición comercial o religión, lo cual les otorga un conocimiento amplio en este campo laboral; mientras que la teoría de *mixed embeddedness*, indica que las economías étnicas son dependientes de lo que los grupos de migrantes puedan y tengan permitido ofrecer

al mercado local, más que la relación entre la demanda y la oferta. Se diferencian dos conceptos dentro de este campo: empresariado y emprendimiento inmigrantes; emprendimiento migrante se define como el proceso de creación de empresas por parte de inmigrantes, y a la inversión que ellos aportan, mientras que empresariado inmigrante es el contexto de creación, proceso y desarrollo de los negocios. Es posible reconocer como empresario inmigrante a la persona natural que realiza una actividad económica lucrativa de forma habitual y directa fuera del ámbito de dependencia a otra persona u organización (Aboussi & García-Quero, 2012). En Ecuador, se desconoce el contexto en el cual viven los ciudadanos venezolanos, la naturaleza de sus negocios y las motivaciones para iniciar uno. La Organización Internacional del Trabajo (OIT) también remarca la necesidad de datos estadísticos a nivel nacional, regional y mundial, haciendo eco de otros investigadores que recalcan la misma necesidad (OIT, 2018).

Este estudio incluye la relación entre la migración de ciudadanos venezolanos y el emprendimiento en Ecuador; hasta el 2017, había 884,236 empresas y 1,039,537 establecimientos en el país, es decir espacios físicos donde se ejerce una actividad económica. De las empresas, 45% declara bajo RISE, no posee personal afiliado o declara ventas; las que solo poseen información sobre personal afiliado (42%), en su mayoría son microempresas y pequeñas empresas (INEC, 2018).

El INEC (2018) detalla en su Directorio de empresas y establecimientos 2017 que, a partir del 2012, donde a nivel nacional había 753,875 empresas, la cifra ha mantenido un incremento constantemente, sin embargo, la tasa de crecimiento se ha contraído desde 2014 reflejando grandes diferencias entre el periodo 2017 y el 2013; en el 2017, la tasa de crecimiento fue de 1.5%, inferior al 10% registrado en 2013. 91% de las empresas ecuatorianas son microempresas, seguido de las pequeñas empresas que representan 7%. Los sectores económicos más cautivadores para los empresarios ecuatorianos son el de servicios

(41%) y el comercial (36%). La agricultura se ubica en tercer lugar, pero muy lejos de los dos principales sectores (11%), seguido de las industrias manufactureras (8%), la construcción (3%) y la explotación de minas (1%).

El informe destaca que 23% de las empresas se concentran en Pichincha, mientras que Guayas posee 19% de las empresas; el mismo orden se repite para la distribución de las ventas, del cual Pichincha contribuye con el 45% y Guayas con el 32%. A pesar de que la mayoría del mercado está compuesto microempresas y pequeñas empresas, estas solo generan 1% y 11% respectivamente del total de ventas anuales; las grandes empresas predominan con el 71% de las ventas (INEC, 2018).

1.3. Justificación

Este estudio tiene relevancia debido a que la migración es un fenómeno global persistente a través de los años, y que en la última década ha tenido una manifestación cercana en Latinoamérica, refiriéndonos al caso de Venezuela. Este país ha sufrido una crisis política y democrática progresiva que ha traído consigo efectos negativos sobre la economía del país, y conllevado a que su población opte por emigrar en búsqueda de mejorar su economía familiar, así como aumentar su nivel de confianza y seguridad. La creciente ola migratoria y la carencia de estudios oficiales de su impacto en Ecuador motivan la realización de esta investigación dentro del marco del empleo formal en la ciudad de Guayaquil.

Esta investigación es pertinente puesto que responde a la creación del perfil del migrante venezolano y su incidencia dentro de la comunidad de migrantes de su país. La falta de información sobre el panorama del ciudadano venezolano con respecto al emprendimiento también motiva este estudio, cuyo fin es contribuir al entendimiento integral de la migración venezolana en Ecuador y comprender el rol del emprendedor venezolano dentro del mercado local y su influencia en la llegada de otros migrantes venezolanos.

Puesto que es un campo inexplorado oficialmente, se busca que la información recolectada sea útil para la elaboración de estudios más complejos que permitan tomar acciones sobre este fenómeno. Abordar el emprendimiento y su consecuente innovación también contribuye a fortalecer el conocimiento sobre esta área económica, cuyo crecimiento es constante y que nace en respuesta a la falta de empleo.

Este proyecto también propone establecer motivos por los cuales los migrantes venezolanos deciden permanecer en el país, proponiendo a Ecuador como parte protagonista en un fenómeno continuo, al ser considerado como un país destino. El cotejo de las situaciones que llevaron a los venezolanos en 2000 frente a las actuales, y el impacto de esta red construida por 20 años que contribuyen a la elección de Ecuador como país receptor también añaden un elemento nuevo dentro del panorama de la migración venezolana en Latinoamérica.

Los principales beneficiarios de este análisis son el Gobierno y otros organismos gubernamentales como Cancillería del Ecuador, debido al nivel de información proporcionada. La comunidad de venezolanos inmigrantes en Guayaquil también será favorecida puesto que, podrán acceder a los resultados, comprender el contexto en el que se desenvuelven los miembros de este grupo migratorio.

2. Marco Teórico

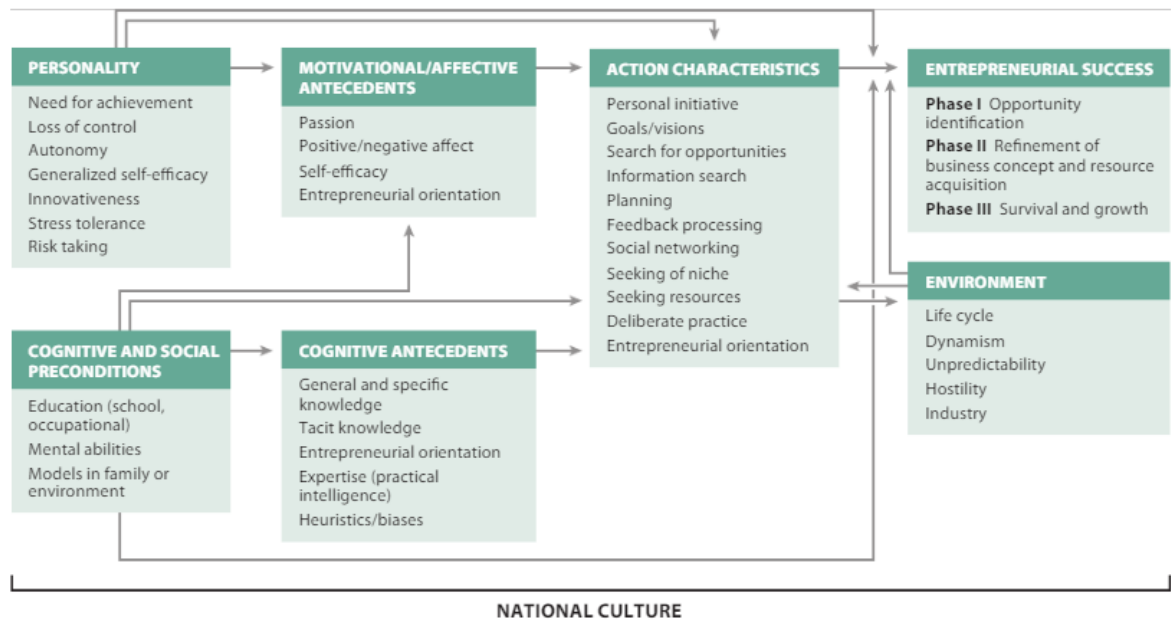
2.1. Teorías del emprendimiento

Distintas teorías alrededor del emprendimiento se han generado desde la concepción del término, Kwabena Nkansah, en 2011, recopiló estas teorías e investigaciones de las cuales destaca las que fueron desarrolladas en base a los rasgos psicológicos de los emprendedores. Aunque se refieren a aspectos subjetivos que no pueden ser medidos y por los cuales se han generado debates, se ha adaptado a la metodología cualitativa que este estudio propone.

La teoría que estudia la psicología del emprendimiento indica que las personas que se dedican a esta actividad comparten ciertos rasgos en su personalidad que los hacen más influenciados para tener un emprendimiento como estar orientados a la búsqueda de oportunidades, ser creativos e innovadores y tener habilidades de administración. Entre otros aspectos subjetivos, se establece que los emprendedores son optimistas, tienen perseverancia, compromiso, son trabajadores, poseen un alto deseo de superación y confianza en sí mismo (Nkansah, 2011). Sin embargo, al estar sostenido sobre comportamientos, esta teoría no puede ser aplicada sin considerar factores del entorno.

El modelo Giessen-Amsterdam (Frese & Gielnik, 2014) ofrece un marco para el entendimiento que concuerda con lo detallado por Nkansah; en el modelo se centra en las características de las acciones que toman los emprendedores, si estas son motivadas por realización personal, la búsqueda de nuevas oportunidades, planificación, búsqueda de recursos, entre otros (Imagen 1). Esto se asocia directamente a rasgos de la personalidad, habilidades y conocimientos, motivaciones y el desempeño de sus negocios.

Imagen 1 Modelo Giessen-Amsterdam



Fuente: Frese, 2009 citado en Frese & Gielnik, 2014.

Otra teoría que se ha desarrollado para justificar el emprendimiento es la que relaciona la antropología con esta actividad. Para esta área del conocimiento, el emprendimiento es un proceso social y cultura, que aborda elementos de su campo de estudio como costumbres y creencias que comparte una comunidad o país (Stewart, 1992). Esta teoría mantiene una estrecha relación con los emprendimientos culturales, en los cuales se presta atención y se estudia los aspectos culturales que definen a la comunidad en la que se devuelven los emprendedores, así como aportar con atributos propios del emprendedor.

Este modelo propone un gran manejo de información y conocimiento del entorno, el cual se obtiene por medio de métodos informales como la intercambio con personas del mismo entorno y fuera de la localidad, así como el manejo eficiente de los recursos que la comunidad ofrece.

Con respecto al financiamiento, investigaciones empíricas establecen que el emprendimiento es favorecido cuando se cuenta con acceso al capital. Esta es una afirmación que puede resultar sobreentendida pero que sugiere que la motivación personal por tener un

negocio propio no es suficiente, sin embargo, existen estudios que rechazan esta idea puesto que no existe una relación comprobada entre el financiamiento y los negocios nacientes, que indique que a mayor financiamiento se incrementa las posibilidades de identificar oportunidades de negocio. Esta teoría genera debates entre la capacidad financiera de un emprendedor y su interés en abrir un negocio, puesto que, para la misma, un emprendedor con más alternativas de financiamiento individual tiene más facilidades para reconocer nuevas oportunidades y ejecutar su proyecto (Nkansah, 2011).

3. Marco Conceptual

2.1. Migración Internacional

i. Definición

La literatura coincide en que la migración requiere al menos de 3 elementos para ser conceptualizada: distancia, tiempo y cambio sociocultural o adaptabilidad; sin embargo, la medición de estos factores es subjetivo al autor. L. Varlez en 1927, citado por Abu-Warda (2008) se enfoca en el individuo al indicar que el migrante es aquel que abandona su país de origen para radicarse en el extranjero de forma permanente o temporal (largo plazo), con el fin de satisfacer necesidades que él considera esenciales.

Contrario a lo planteado por Everett S. Lee, quien establece que la migración es el cambio de residencia ya sea permanente o semipermanente, indiferente de la distancia que el individuo o grupo de individuos recorra; el periodo de tiempo se manifiesta como factor determinante para establecer si un desplazamiento es migratorio, es así que se contempla que el migrante debe permanecer en el exterior un largo tiempo para ser denominado como tal (Lee, 1966). Lee no distingue diferencias entre migración interna y externa o si los motivos de esta fueron voluntarios o involuntarios; concluyendo que el tiempo supera a la distancia o motivos de la migración.

Max Derrau (1974) hace un enfoque macro sobre los movimientos migratorios, a los que define como el desplazamiento del individuo temporal o permanentemente. La tendencia a través de los autores se mantiene, sin embargo, Derrau observa las variables de forma jerárquica, partiendo del periodo de residencia para validar la migración y después clasificarla. Si el cambio de domicilio cruza la frontera se denomina emigración-inmigración, mientras que si este se da dentro del mismo territorio adquiere el nombre de migración interior.

Dentro de las definiciones exploradas, solo Varlez integra el objetivo de la migración como parte de su conceptualización; otros autores son más exactos como Laura Oslo, al

abordar la migración de mujeres; su concepto contempla a la migración como el desplazamiento de una persona desde su país de origen a otro, con un tiempo de residencia no menor a un año (Oslo Casas, 1997). Contrario a otros conceptos ambiguos en cuanto al entendimiento de largo plazo, Oslo presenta un valor contra el cual comparar la migración de los individuos para ser concebida como tal.

Al definirse la migración como el desplazamiento de una persona o grupo de personas, que implica su cambio de residencia de forma permanente o por un largo tiempo, se excluye aquellos movimientos migratorios relacionados con el turismo, puesto que se oponen a los tiempos establecidos por los autores dentro periodo de residencia o permanencia en el país destino.

ii. Causas de la migración internacional

La decisión de migrar viene de la directa comparación entre el país de origen y el país destino; el balance es un aspecto completamente subjetivo, por lo cual se concluye que no es un proceso lógico y depende de la valorización personal de los factores asociados con el país de origen, factores del país destino, obstáculos intervinientes y factores personales. No obstante, sí es posible enumerar aquellas causas comunes encontradas entre migrantes.

De acuerdo con "*The Laws of Migration*" de Ravenstein, la principal causa de la migración es la satisfacción de necesidades económicas (Ravenstein citado por Arango, 1985); aunque reconoce que no es la única fuente, es la que predomina frente a políticas y gobiernos arbitrarios, corrupción, recursos públicos pobremente empleados, aumento de impuestos e incluso alteraciones del clima.

Aruj (2008) indica que las razones que producen la migración son parte de un proceso complejo en el que la realidad del individuo se ve afectada por un incumplimiento de sus expectativas, los elementos que contribuyen a esta realidad resquebrajada pueden ser internos y externos. Entre los elementos externos destacables están la falta de empleo, incertidumbre

sobre el futuro económico, inseguridad y violencia y necesidades básicas insatisfechas. Los factores internos corresponden a aquellos de realización personal del individuo como la frustración de las expectativas de vida.

iii. Tipos de migración

Los diversos tipos de migración son una tendencia general a lo largo de la evidencia y estudio de este fenómeno (Castle et al., 2005); es común encontrar un país más de un tipo de migración como migración laboral, movimiento de refugiados o reunión familiar.

Tizón García (1989) detalla que la tipología de las migraciones se basa en distintos aspectos como tiempo, modo de vida, necesidades, edad y grado de libertad, que indica si fue una salida voluntaria o forzada. Abu-Warda y Cristina Blanco coinciden con el tiempo (temporal o permanente) y adicionan el criterio geográfico (intercontinental e intracontinental) y la finalidad de la migración (política, económica, social, ideológica, cultural, etc.).

Blanco citado por Micolta León (2005) asocia esta finalidad con las causas y describe que la migración por motivos económicos es voluntaria mientras que la de causas políticas se ve provocada por la intransigencia de sus gobernantes y políticas públicas que fuerzan la salida del país en forma de asilados o refugiados.

iv. Impacto de la migración

Organizaciones internacionales como el Banco Mundial y la Organización Internacional para las Migraciones (OIM) concuerdan que la migración trae beneficios tanto a los países de origen y destino. El estudio “*How Immigrants Contribute to Developing Countries’ Economies*”, realizado por la OIM sobre la Migración y desarrollo señala que los beneficios de la migración para el desarrollo se ven representados en la transferencia de

conocimiento y habilidades propias de los migrantes y su país de origen, esto se conoce como “*social remittances*”.

La fuga de cerebros también es vista como un beneficio, principalmente para el país destino, así como la migración laboral, el cual mantiene un gran impacto en el desarrollo económico del país destino como el de origen, debido a las remesas (OIM, 2008). Este desarrollo económico contribuye con la reducción de la migración, el retorno de los migrantes y mejores condiciones para el aprovechamiento del capital económico y conocimiento adquirido.

El Banco Mundial en un reporte sobre la Migración Mundial y el mercado laboral establece que la integración y asimilación de los migrantes es el impacto más relevante a largo plazo (Banco Mundial, 2018). Al llegar al país destino, los migrantes se encuentran en desventaja frente a los locales, por lo cual deben aprender el idioma, las costumbres, y adaptarse a los requerimientos profesionales y educacionales que exige su nuevo lugar de residencia. Sin embargo, ciertos países pueden reducir esta asimilación al implementar políticas que crean incertidumbre y por lo tanto retrasa el tiempo de adaptación.

La llegada de migrantes con un bajo perfil profesional puede ser una preocupación para los países destino, sin embargo, la salida de profesionales o individuos con altas capacidades puede significar una preocupación para el país de origen, en este grupo se encuentran científicos, emprendedores, maestros, médicos, entre personajes importantes para el país. Personas bajo este perfil han aumentado su participación en otros países, llegando a representar una gran contribución dentro de sus áreas de profesión y ser responsables del 10% de las patentes a nivel internacional.

2.2. Concepciones sobre emprendimiento e innovación

Emprendimiento

A lo largo del tiempo, el emprendimiento ha tomado un rol más representativo dentro de la economía local, sin embargo, su definición no es clara, siendo así que su desarrollo se remonta al siglo XXVII con el francés Richard Castillon, quien fue el primero en emplear el término “*entrepreneur*” y quien definió al emprendedor como aquel que compra un producto a precio de fábrica para luego combinarlo con otro y obtener un nuevo producto (Duarte & Ruiz Tibana, 2009). Castillon diferencia al emprendedor del trabajador formal, que recibe un salario fijo, al explicar que el emprendedor es activo, toma decisiones y se hace cargo de los riesgos que estas impliquen, así como de la incertidumbre del mercado y la variabilidad del ingreso.

Jean Baptiste Say citado por Osorio Tinoco et. al. (2010) complementa esta idea y así adquiere un papel relevante en la construcción conceptual del emprendedor, al exponer que el emprendedor es un líder, trabajador superior, que se adueña de los riesgos y administra los recursos, maximizando su productividad. Este punto es el que marca la diferencia entre el emprendedor y el capitalista.

Mark Casson (1982), indicó que el emprendimiento es una cualidad personal; un emprendedor es el individuo que se especializa en tomar en tomar decisiones críticas dentro de la coordinación de recursos escasos. Casson realza la figura del individuo sobre la de organizaciones, grupos o equipos, puesto que afirma es él, el único capaz de tomar decisiones. Una organización logra este cometido bajo la votación de sus miembros lo cual merma la cualidad propia del emprendedor que es tomar decisiones.

Una de las grandes contribuciones al entendimiento e introducción del emprendedor en el desarrollo económico fue la proporcionada por Joseph Schumpeter. Este economista fue altamente reconocido por su aportación en este campo al también introducir la innovación

como parte del crecimiento de la economía. Antes de Schumpeter, la comunidad investigadora reconocía el emprendimiento como una cualidad individual de liderazgo, el emprendedor era un administrador que velaba por el proceso de producción y poseía el capital para desarrollar un producto; Schumpeter relaciona el emprendimiento con la innovación en su primera definición (Schumpeter citado en Śledzik, 2013). Él, concibe al emprendedor como el que revoluciona el mercado al introducir una particularidad a cualquier etapa del proceso de producción: el uso de nueva tecnología para su fabricación, creación de un nuevo producto o invención, aplicación de un nuevo método para producir un artículo ya existente, uso de nuevas materias primas o medios de distribución.

El emprendedor es alguien que interrumpe la cotidianidad con una creación, sin embargo, una persona no puede ser emprendedor por un largo tiempo; una vez que establece su empresa, esta cualidad empieza a desaparecer ya que los directivos o empresarios dedican sus esfuerzos a mantener lo que un día fue una invención y que a largo plazo se incorporó a la normalidad del mercado. Para Schumpeter, la rutina contrasta con el principio del emprendedor, mantener esta cualidad implica la innovación constante y permanente. Bajo esta premisa, también establece las diferencias entre empresa y negocio; la empresa es el proceso de innovación, es la manifestación del emprendedor, mientras que un negocio es la generación de ingreso por medio de un producto existente. Es decir que un emprendimiento no necesariamente genera ingresos, pero contribuye con el desarrollo del producto fuente de los beneficios.

No obstante, en su segunda teoría, este autor contradice su primera definición y a otros autores al establecer que el emprendedor no necesariamente es un individuo; las organizaciones o países también pueden denominarse bajo este término y el rol de los bancos es más prudente, actuando como ente que busca promover la innovación.

En 1985, Drucker en su obra *“Innovation and Entrepreneurship”* reafirma que existe una conexión directa entre el emprendimiento y la innovación, al ser esta última una herramienta para el emprendedor, el cual debe constantemente buscar fuentes que incentiven su desarrollo (Drucker, 1985). Más adelante Drucker explica como la concepción general del término emprendedor se asocia a cualquier individuo que inicie un negocio y la rechaza al recalcar que no toda pequeña empresa es un emprendimiento. Un negocio que sigue las tendencias de la demanda, sin añadir o modificar algún aspecto del modelo no debe ser considerado emprendimiento, este precepto aplica en su mayoría a tiendas o restaurantes.

Para que una empresa sea un emprendimiento, esta debe tener características que la diferencien de otras dentro de su campo; por lo tanto, los emprendedores son individuos o instituciones que crean valor por medio de nuevos productos, procesos u organización, lo que justifica que representen un pequeño porcentaje de los dueños de pequeños negocios. Drucker expone que los emprendimientos no son exclusivos de los pequeños negocios e instituciones con fines de lucro; las grandes empresas también aplicar las practicas del emprendimiento y sectores como la educación han demostrado ser grandes exponentes de ello. Su obra también indica que ser emprendedor no es una cualidad del individuo, más bien lo presenta como un comportamiento basado en teorías y conceptos. Para él, la idea de que ser emprendedor es un riesgo se debe a la falta de metodología, atención a los procesos y falta de conocimientos básicos sobre la administración que muchos de los llamados “emprendedores” poseen.

3.3. Innovación

Drucker (1985) ratifica que la innovación es una herramienta de los emprendedores para producir un recurso generador de ingresos; el recurso o producto no existe hasta que un emprendedor decide aplicarlo a su modelo de negocio y crear valor por medio de este. La naturaleza de la innovación no debe estar estrictamente ser estrictamente técnica, más bien la propone como aspecto social de la economía que puede manifestarse de cualquier forma y

cumplir con el objetivo de incrementar la productividad de la empresa; es así como la definición de innovación también incluye cambios o mejoras en los procesos de fabricación de un producto ya existente.

Drucker establece que los emprendedores exitosos son aquellos que no esperan a que llegue algo que los inspire para crear, sino que buscan estos cambios y los desarrollan; sus expectativas son altas, sin embargo, su nivel de innovación es modesto. Las innovaciones complejas regularmente son procesos técnicos que no agregan suficiente valor, al contrario de aquellas que parecen básicas cuyo impacto puede superar las expectativas económicas. A este precepto lo denomina innovación sistemática; específicamente consiste en la búsqueda organizada de cambios y el análisis sistemático de las oportunidades en que ellos pueden ofrecer innovación a nivel económico o social.

La innovación sistemática plantea 7 situaciones de las cuales se pueden extraer oportunidades para generar innovación, a las cuales Drucker denomina la disciplina de la innovación; 4 de ellas se encuentran dentro de la empresa mientras que las otras 3 se hallan en la industria. Los escenarios en donde pueden generarse estas oportunidades dentro del negocio o instituciones de servicio público son:

- Eventos, sucesos, situaciones o fallas inesperadas.

Los eventos inesperados proporcionan las oportunidades más claras de emprendimiento para los administradores, su riesgo es inferior a cualquier otra fuente de innovación, pero puede verse limitado por las decisiones de los directivos o gerentes, quienes pueden ignorar las fluctuaciones en el mercado, esperando que este recobre su flujo natural. Para desarrollar procesos de innovación basados en estos eventos, es necesario identificar, estudiar y ejecutar los cambios que sugieren estas oportunidades.

Las fallas inesperadas contribuyen a identificar el valor percibido por el consumidor. Al lanzar un producto al mercado con altas expectativas de atracción, recibir un resultado

adverso puede desencadenar un análisis más profundo en las tendencias del mercado, dejando de lado el valor percibido del cliente hacia un producto; identificar qué es lo que los consumidores compran además del artículo, es decir si el cliente compra la satisfacción de una necesidad o lo que el producto genera emocionalmente.

Las oportunidades también pueden verse en eventos fuera de la industria o de la empresa; no necesariamente exigen la creación de un producto, pero permite su aplicación en otras formas no concebidas con anterioridad.

- Incongruencias entre la realidad y la que queremos que sea la “realidad”.

Las incongruencias a las que se refiere Drucker son aquellas vistas entre la situación actual de la empresa y la de la industria o el mercado. Personas fuera de la empresa no son capaces de identificar estas oportunidades, debido al nivel de conocimiento que se requiere sobre el modelo de negocio y el producto, lo que limita el campo de observadores y solo depende de aquellos que dentro de la empresa que logren identificar y explotar esta oportunidad.

- Innovación en los procesos aplicados.

La innovación de procesos se basa en una necesidad; un administrador elabora el plan con el cual esta necesidad será abordada y solucionada. Sin embargo, para realizar esta planificación se debe reconocer como funcionan los procesos y como la personas que lo ejecutaran lo entienden. Las personas involucradas deben ser capaces de obtener un beneficio por medio de esta innovación, por lo tanto, las mismas deben ajustarse a las personas y no viceversa. La innovación desarrollada en procesos es directa y concreta debido a que la gente conoce que necesita.

- Cambios en la industria o la estructura del mercado.

Los cambios en el mercado son generalmente asociados al aumento de la población, lo cual puede afectar la percepción de un producto o servicio; el desarrollo tecnológico

también puede intervenir en los cambios de la industria, ya que afecta directamente la comunicación e interacción de los individuos. Estos cambios son los que deben ser aprovechados por los emprendimientos; las grandes empresas no son tan flexibles para identificar estas fluctuaciones y realizar cambios, por lo cual los emprendimientos encuentran oportunidades de ingreso en el mercado con productos que se ajustan al nuevo mercado.

Dentro de la industria, la innovación puede desarrollarse a partir de cambios en los consumidores como:

- Cambios en las características demográficas del mercado.
- Cambios en la percepción, aptitud y creencias.
- Nuevos conocimientos, ya sean científicos o no científicos.

Los cambios en la demografía representan una de las alteraciones más notorias, primero porque su seguimiento es importante en el desarrollo de producto y segundo porque en ocasiones puede ser muy fácil de predecir. La búsqueda de oportunidades de innovación a partir de cambios de la población, en edad, nivel educativo, profesión o ubicación geográfica, representa menores riesgos para los administradores y contrae grandes beneficios.

El cambio en la percepción de los consumidores alrededor del producto o de los elementos en el ambiente que los rodean abren nuevas puertas a la innovación, Drucker lo simboliza como apartarse de la idea del “vaso medio vacío” y recurrir al “vaso medio lleno”. Sin embargo, este cambio de ideas está sujeta al aspecto emocional y no basado en hechos, por lo que la cuantificación es compleja pero no imposible. Cuando se logre definir estos fenómenos, las oportunidades para explotar la innovación también podrán ser definidas.

El nuevo conocimiento es, sin duda alguna, la definición popular de innovación; la generación de productos o servicios diferentes y nuevos atraen la mayor atención del público y genera los mayores ingresos (Drucker, 2004). No obstante, este tipo de innovación es impredecible con respecto a los tiempos de desarrollo, prueba y error y requiere

conocimientos en las distintas en las que esta innovación tenga innovación o se apoye; es por ello que la innovación por medio del nuevo conocimiento toma más tiempo que cualquier otro antes mencionado.

3.4. Emprendimiento y migración

Como se mencionó anteriormente, Aboussi y García-Quero (2012) asocian el emprendimiento y la migración dentro de la economía étnica o empresariado étnico; sin embargo, establecen que el término “empresariado migrante” es más adecuado. “Étnico” es una palabra que puede percibirse como despectiva y discriminatoria, además de que crea una limitación de las iniciativas empresariales, ya que supone que todos los negocios son de esta índole. Esta palabra también construye un estereotipo alrededor de estos negocios, muchas veces negativo.

Con esta premisa, y al igual que Schumpeter, estos autores identifican las diferencias entre emprendedor y empresario; emprendimiento migrante comprende el qué, quién, cómo en la creación de empresas por parte de inmigrantes, lo cual incluye la inversión o capital; al contrario, empresariado inmigrante es el marco que rodea la creación, proceso y desarrollo de los negocios. Es posible reconocer como empresario inmigrante a la persona natural que realiza una actividad económica lucrativa de forma habitual y directa fuera del ámbito de dependencia a otra persona u organización.

Los negocios constituidos por inmigrantes tienen comportamientos diferentes a los establecidos a por una persona local; el empresario migrante no es afectado por la coyuntura del país destino. Ante una crisis económica, los inmigrantes no estudian la posibilidad de cerrar sus negocios, más bien buscan nuevas formas de mantenerlo abierto.

La exploración del inmigrante puede llevarlo a crear empresas de diversos giros económicos, que pueden ser agrupados en caracteres cultural-exótico, comunitario y general. Las empresas cultural-exóticas ofrecen productos y servicios que no existen en el mercado

local y provienen del país de origen, los mismos atraen a comunidades nativas, inmigrantes, residentes o turistas. Las empresas de carácter comunitario son aquellas cuyos sus productos o servicios son altamente relacionados al país de origen o con la religión de ciertos grupos, teniendo como principales clientes a las comunidades de inmigrantes. Mientras que, las empresas de carácter general ofrecen servicios o productos similares a cualquier otra empresa y al igual que las culturales, sus clientes son diversos.

4. Estado del Arte

El estudio de la innovación y emprendimiento ha sido campo altamente estudiado dentro del desarrollo social y la economía, inclusive autores como Schumpeter y Drucker han establecido la estrecha relación entre estos dos conceptos; no obstante, su aplicación dentro de la migración es reducida y limitada al estudio de casos.

La crisis de inmigración venezolana es fenómeno cuyo auge no llegó hasta el 2016, donde la salida masiva de ciudadanos venezolanos impactó a países vecinos y alarmó a la comunidad internacional. Debido al poco tiempo de atención que este fenómeno posee y su gran alcance en Latinoamérica y países recurrentes de migrantes como Estados Unidos o España, las investigaciones se han basado en perfiles migratorios y contexto que motivó su migración.

El estudio de los migrantes venezolanos y su rol en el desarrollo de emprendimientos no ha sido explorado previamente, por lo tanto, investigaciones referenciales sobre este fenómeno es específico no serán incluidos en esta sección, pero si abordaran aquellos concernientes a América Latina o de grupos con características similares.

3.1. Emprendimiento en América Latina

El Banco Mundial en 2014 publicó un estudio sobre el emprendimiento en América Latina y el Caribe que recopila datos desde el 2008; en el mismo sus autores Daniel Lederman et al. indican que la región está caracterizada por “Muchas empresas, poca innovación”. El informe recalca un entorno apropiado para el emprendimiento debe tener elementos como capital humano capacitado, dado que esta región cuenta con un gran déficit de profesionales de tercer nivel y superior; desarrollo de infraestructura y logística, apuntando a puertos, aduanas, transporte y caminos; la competitividad también es adquiere un rol para promover el emprendimiento, la falta de competencia reduce la productividad y las mejoras en el proceso de fabricación, así como afecta al sector exportador, dependiente de

estos productos. Por último, la mejora en el marco legal que ampara la protección de la propiedad intelectual.

Este informe revela que las empresas medianas y grandes son las que tienden a poseer más personal emprendedor y, por lo tanto, generan más espacios de innovación y patentes que las pequeñas empresas. El salario en estas empresas también es superior, llegando a ofrecer entre 20 a 40% más que el mercado; no obstante, en términos de innovación, estas empresas en Latinoamérica siguen por debajo de aquellas comparables en otra región.

Con respecto a los emprendimientos y contrario a lo que se cree, América Latina y el Caribe presentan un porcentaje de emprendimientos superior a cualquier otra región, y de ellos los que son formales superan las expectativas generales. Esto se relaciona a que los empleadores no agrícolas conformen una parte significativa del mercado laboral y mantengan cifras similares a países fuera de la región (entre 4% y 6%). El punto negativo encontrado entre estos empleadores es el no poseer el mismo número de empleados asalariados; se busca justificarlo con la gran cantidad de trabajadores por cuenta propia (entre 20% y 35%), quienes generalmente se dedican al empleo informal asociado a los países en desarrollo.

Otro factor puede relacionarse a la tasa de crecimiento de las pequeñas empresas; el crecimiento aumenta con el tamaño de la empresa y se reduce con su tiempo en el mercado, las grandes empresas entre 0 y 4 años tienen la mayor tasa de crecimiento (+0.10), pero se reduce a <0.02% cuando alcanza más de 15 años.

Por otro lado, las empresas pequeñas entre 0 a 4 años son las únicas de su tamaño con una tasa de crecimiento positivo, no obstante, la mayoría no sobreviven más de 4 años en el mercado. Las supervivientes pueden llegar a crecer a un ritmo de <0.03% anual. Estas empresas jóvenes son las mayores generadoras de empleos, por lo tanto, es un problema significativo su corto tiempo de vida.

La falta de innovación es otro medio para justificar el bajo crecimiento de estas empresas y la baja tasa de trabajadores asalariados; las empresas en Latinoamérica presentan nuevos productos con menos frecuencia que en otros países; en Ecuador, cerca del 50% de las empresas introducen nuevos productos en el mercado. Este análisis expone al Gobierno y otras empresas públicas como la fuente más importante de inversión en investigación y desarrollo en esta región, las empresas comerciales también invierten, pero muy por debajo de lo demostrado por los Instituciones del Estado.

3.2. Emprendimiento en Ecuador

De acuerdo con *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)*, quienes realizaron un estudio a 2,060 adultos y 37 profesionales en Ecuador, este es el primer país en el mundo con más adultos ejerciendo actividades de emprendimiento (34%), la mayoría entre 18 a 24 años. La mayoría de estos emprendimientos no tienen más 42 meses de creación, siendo esto un rasgo constante los últimos 3 años (GEM, 2017). Ecuador también ocupa el primer lugar a nivel mundial con la tasa más alta de emprendimientos nacientes (21.2%), siendo contrastado con su 4to lugar entre los países con más cierre de negocios.

Las motivaciones para el establecimiento de un negocio son divididas entre la identificación de una oportunidad y la necesidad. En el caso ecuatoriano, el porcentaje de emprendimientos para satisfacer una oportunidad son menores a los de otros países (57% vs. 72%), lo que conlleva a que aquellos impulsados por la necesidad dentro del país sean superior a la media de otras regiones (42% vs. 27%).

La poca inclinación hacia iniciar un emprendimiento es atribuida a las políticas gubernamentales, que no motivan esta actividad y su crecimiento. No obstante, desde 2014 este panorama fue cambiado ya que el número de empresas desarrollando nuevos productos se duplicó y el número de nuevas empresas también aumentó.

Dentro del estudio de los factores favorables del entorno para el emprendimiento, se estableció que este se mantuvo estable, con algunos elementos destacables como la educación y la formación académica, la cual presentó una mejora desde el 2016, seguido de la infraestructura comercial y física, y las normas sociales y culturales. El financiamiento continúa siendo uno de los puntos más débiles, que, a pesar de haber mejorado, se ubica por debajo a lo que la región y otros países ofrecen. La educación es vista como el factor más importante para fomentar el emprendimiento, desde la educación primaria hasta la universitaria, incluyendo también organizaciones públicas y privadas a cargo de capacitaciones.

Las políticas gubernamentales, mencionadas anteriormente, son percibidas como el mayor obstáculo de los emprendedores, resumiéndose en inseguridad jurídica, trámites largos y pesados para la apertura y cierre de las empresas, así como las tasas de tributación e incentivos.

El GEM (2017) introduce el término TEA (Actividad Emprendedora Temprana), el cual se refiere a la medición de la actividad emprendedora, incluyendo la decisión de emprender, en el mismo se incluyen los individuos en proceso de emprender, emprendedores nacientes y los dueños de nuevos negocios; Ecuador se encuentra por encima del promedio de la región, entre los cuales destacan Colombia, Perú y Chile. La mayoría de los ecuatorianos tiene una percepción positiva de los emprendedores y del impacto que ellos generan; el 60% considera que el emprendimiento es una buena carrera y que la opinión de las personas hacia emprendimientos exitosos es positiva. La atención de los medios de comunicación hacia los emprendedores también se percibe como aspecto decisivo en el proceso de emprender, puesto que más del 70% de los encuestados valora este interés.

Desde el 2012 al 2017, la TEA de Ecuador ha permanecido entre el 30 al 40%, con claras fluctuaciones entre su crecimiento de 2012 a 2013, año donde alcanzó el punto más de

nuevos emprendedores con 36% y su descenso desde 2015 a 2017, donde descendió de 33.6% a 29.6% (GEM, 2017). El emprendimiento goza de gran aceptación en la comunidad ecuatoriana, 52% de los adultos expresó su intención de emprender y 51% reconoció las oportunidades que esto ofrece; el entorno en el que se desenvuelven también aporta con esta percepción, en donde 47% conoce algún emprendedor.

La demografía de los emprendedores ecuatorianos difiere entre los nuevos emprendedores y aquellos que ya tienen un negocio establecido. La edad promedio de la mayoría de los emprendedores ecuatorianos establecidos es 43 años, siendo mayoría los hombres (54%); 96% es autoempleado y reciben entre \$375 a \$750 como ingreso mensual, solo 27% de esta población gana más de \$750. Por otro lado, la TEA tiene una edad promedio de 35 años, dominado por las mujeres (52%); la mayoría de los TEA son autoempleados (46%), seguido del 36% que solo se dedica tiempo completo o parcial a su emprendimiento. El ingreso mensual es similar a los emprendedores establecidos, con una pequeña diferencia en aquellos que reciben más \$750, quienes solo llegan al 24% (GEM, 2017).

A pesar de que las intenciones de emprender son altas en el país, de acuerdo con el transcurso de tiempo, los emprendimientos disminuyen (GEM, 2017); 52% de individuos demuestran intenciones de emprender, pero aquellos que tienen un negocio por más de 9 años solo alcanzan 9%. Este patrón se ha mantenido desde el 2012 y se atribuye a que la mayoría de los emprendimientos nacientes, nuevos o establecidos fueron motivados por necesidad.

Con respecto al giro del negocio, 69% de las empresas nacientes son orientadas a los consumidores, esto se replica con las nuevas empresas, de las cuales el 70% se dedican a brindar servicios a consumidor final (GEM, 2017). La mayoría de las empresas nacientes son bares y restaurantes, mientras que las nuevas empresas se caracterizan por tiendas *retail*.

Los negocios establecidos también recurren a la prestación de servicios, sin embargo, su aplicación es diversa ya que aquí se encuentran salones de belleza y distribuidoras de alimentos. En este grupo se hallan una gran cantidad de negocios informales como la venta de comida en la calle o la venta ambulante de productos, negocios motivados por la necesidad (GEM, 2017). En Latinoamérica, el sector de la tecnología no atrae el interés de la TEA, Ecuador se encuentra entre los países con más baja proporción en cuanto a emprendimientos tecnológicos (0.9%). El líder latinoamericano es Argentina con 9%, seguido por Uruguay (8%) y Chile (6%).

En Ecuador, la mayoría de los emprendimientos son unipersonales, es decir que los negocios nacientes, nuevos y establecidos están compuesto únicamente por un su creador o dueño (GEM, 2017). Los emprendedores por necesidad poseen un bajo ratio de contratación o generación de empleo. No obstante, el panorama es positivo ya que los emprendedores ecuatorianos siempre esperan crear empleos; más del 70% de los negocios nacientes esperan emplear entre 1 a 5 trabajadores en 5 años; los nuevos negocios y los ya establecidos también buscan contratar al menos 5 empleados, pero en menor proporción ya que solo el 54% y 57% respectivamente expresó este interés. Solo el 7% de los negocios en TEA, así como 10% de los negocios establecidos expresaron que sus expectativas son contratar más de 6 personas. Las mujeres emprendedoras en la TEA son las que menos empleos generaron (62%), lo cual puede verse justificado con el hecho de que la mayoría de ellas emprendieron por necesidad; 98% son emprendedoras con negocios nuevos.

El GEM (2017) también midió el nivel de innovación percibido por el cliente, basado en su apreciación sobre el producto, si es novedoso o nuevo. Los resultados demostraron que los emprendimientos tienen bajo nivel de innovación; más del 70% de los consumidores percibió que ninguno de los productos o servicios ofrecidos por los negocios nacientes, nuevos y establecidos era novedosos. Esto contrasta con la percepción de los emprendedores

nacientes, quienes piensan que la mayoría de sus productos son innovadores. El estudio también reveló que, ante el uso de tecnología, 87% de las nuevas empresas en Ecuador empleó instrumentos con más de 5 años de antigüedad. El líder en la región es Chile, con 58% de sus negocios utilizando tecnología con menos de 5 años.

Ecuador es uno de los países con mayor cierre de empresas en la región, la mayoría de los emprendedores apuntan a que el negocio no era lucrativo y a los problemas de financiamiento derivados de las políticas gubernamentales. Esta es una tendencia vista desde hace 3 años, que reafirma el problema de rentabilidad y créditos en la fase temprana del negocio.

5. Objetivos de la investigación

Esta investigación forma parte del estudio de inmigrantes venezolanos dentro del mercado laboral formal en Guayaquil, y cumple con el objetivo de conocer su incidencia en el emprendimiento y la innovación. El objetivo general de este apartado fue desarrollado considerando esta premisa y por lo tanto se enfoca únicamente en este aspecto.

El propósito de este estudio es analizar las características socioeconómicas de los inmigrantes venezolanos, enfocados en el emprendimiento como medio de trabajo principal o secundario, sus operaciones, rol dentro de la comunidad de migrantes venezolanos y motivaciones para su establecimiento dentro de Guayaquil, Ecuador.

Este estudio abordó como pregunta principal de investigación ¿Cuáles son las motivaciones de los inmigrantes venezolanos radicados en Guayaquil desde 2000 hasta 2019 para emprender en Guayaquil y cuál es el impacto de estos negocios en la comunidad de migrantes venezolanos?, de la cual se plantearon los objetivos de investigación:

4.1. Objetivo General

Analizar los emprendimientos de los venezolanos inmigrantes en Guayaquil desde 2000 hasta 2019, con el fin de identificar motivaciones, experiencias y percepciones sobre el proceso de emprendimiento de migrantes venezolanos.

4.2. Objetivos específicos

1. Identificar las razones por las cuales los inmigrantes venezolanos decidieron establecer un negocio en Guayaquil.
2. Explorar las características de estos negocios y su proceso de formación.
3. Comparar las razones y características detrás de los emprendimientos de migrantes venezolanos, así como su proceso de formalización, con las percepciones de los venezolanos que laboran de forma dependiente, desde 1999 hasta 2019.

6. Metodología de Investigación

Esta investigación forma parte de un proyecto semillero sobre la inmigración de venezolanos en Guayaquil, Ecuador, la misma que se divide en 7 apartados o secciones abordadas por un estudiante investigador diferente, pero bajo la supervisión de los mismos docentes investigador y coinvestigador.

5.1. Enfoque de la investigación

El enfoque que se llevó a cabo para esta investigación fue de carácter mixto (cuali-cuantitativa) considerando la naturaleza del estudio y la problemática que este busca resolver. El enfoque mixto permite comparar o complementar las perspectivas de un grupo de personas con las de un individuo acerca un fenómeno o situación de forma más amplia y profunda (Hernández Sampieri et al., 2010), en este caso aplicado al conocimiento y comprensión de la realidad de los inmigrantes venezolanos con trabajo formal en Guayaquil y su relación con el emprendimiento. Vargas-Silva (2012) establece que el método mixto permite aprovechar los atributos de ambos enfoques para el entendimiento holístico de la migración, la investigación cuantitativa es importante para obtener información comparable sobre los cambios sociales asociados a la migración, mientras que la investigación cualitativa provee un entendimiento de migrante y de su comunidad, su historia y cultura de envío, tránsito y país de origen.

Un estudio de orientación cualitativa permite conocer la realidad subjetiva de los inmigrantes venezolanos; a pesar de su limitación con respecto a la muestra, la cual no permite la generalización de los resultados, la información obtenida provee profundidad y una comprensión específica de aquellos aspectos que motivaron a los inmigrantes a dejar Venezuela para radicarse en Ecuador, las causas por las cuales desestimaron el trabajo asalariado y recurrieron al emprendimiento. Este enfoque permite abordar un tema frágil como la migración que agrupa historias, frecuentemente difíciles de compartir y por lo tanto

cuantificar, con el fin de indagar y comprender aspectos que no pueden ser entendidos por medio de encuestas o cuestionarios.

El diseño de la investigación cualitativa es fenomenológico puesto que, recoge las experiencias de un grupo de emprendedores venezolanos, de las cuales se extraen relatos o percepciones similares y opuestas sobre un conjunto de variables consultadas por medio de las entrevistas.

La metodología cuantitativa otorga al estudio una visión externa de la realidad, siendo más objetiva, y permitiendo comprobar hipótesis planteadas por el investigador, entre ellas, que la creación de empleos producto de los emprendimientos de inmigrantes venezolanos atraen a otros inmigrantes de la misma nacionalidad a radicarse en el país y dejar de lado sus principales destinos como Chile o Perú; así como generalizar los resultados y corroborar teorías sobre este movimiento migratorio.

La triangulación metodológica (Arias Valencia, 2000) que este estudio presenta es simultánea, es decir los instrumentos de recolección de datos: entrevistas semiestructuradas y encuestas, fueron aplicados dentro del mismo periodo de tiempo.

5.2. Alcance de la investigación

El alcance de la investigación cuantitativa fue descriptivo; es descriptivo puesto que se buscó el levantamiento de información sobre los migrantes emprendedores de nacionalidad venezolana, así como de la realidad de su entorno para adquirir familiaridad con el este fenómeno migratorio y su incidencia actual, reconociendo características de este grupo en diferentes escenarios.

La presente investigación es no experimental puesto que, como investigadores, no buscamos alterar el contexto en el que interactúan los inmigrantes venezolanos, o su rutina diaria. El estudio se enfocó en identificar y conocer las variables detrás del emprendimiento de inmigrantes venezolanos sin modificar o manipular alguna de ellas. El estudio fue transversal

debido a que la recolección de la información se realizó en un periodo específico del tiempo, desde septiembre 2019 hasta octubre 2019, captando las percepciones de los inmigrantes venezolanos durante ese marco temporal.

6.3. Instrumentos de recolección de datos

Con respecto a los instrumentos de recolección de datos se emplearon como técnica de corte cualitativo entrevistas semiestructuradas que permitieron conocer a profundidad la realidad de estos inmigrantes venezolanos y la aplicación de encuestas, dentro del enfoque cuantitativo, que permitieron complementar la información recolectada y cotejar con los conceptos presentados en el marco teórico.

Las preguntas abordadas en las entrevistas giraron en torno a inmigrantes con emprendimientos, y estas buscaron resolver las siguientes interrogantes:

Tabla 1

Enfoque Cualitativo

Preguntas	Autor de referencia
¿Cuáles fueron las motivaciones de los emprendedores venezolanos para establecer un negocio?	Tizon García (1989) Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (2011).
¿Cómo perciben el proceso para emprender en Ecuador como extranjeros?	Global Entrepreneurship Monitor (2017).
¿De qué forma los emprendimientos aportan a mejorar su situación socioeconómica y si estos también tienen repercusión en sus familiares venezolanos?	Roberto S. Aruj (2008).
¿Cómo se relacionan sus emprendimientos con la llegada de nuevos venezolanos? ¿Cuál es el impacto la presencia de empresas venezolanos en la generación de empleo para sus compatriotas?	Arjona y Checa (2006).
¿De qué forma han evidenciado aceptación o rechazo de la demanda ecuatoriana frente a su producto o servicio?	Banco Mundial (2018).

Fuente: Elaboración propia.

Las encuestas utilizaron preguntas cerradas, en donde algunas de las preguntas empleaban la escala de Likert (Guil Bozal, 2006) para medir las aptitudes de los inmigrantes venezolanos frente a distintos aspectos relacionados con su proceso migratorio y su adaptación al mercado laboral guayaquileño. Las preguntas correspondientes al emprendimiento fueron:

Tabla 2

Enfoque cuantitativo

Preguntas	Autor de referencia
¿Cuántos emprendimientos formados por inmigrantes venezolanos conoce o concurre?	Organización Internacional para las Migraciones (2008)
¿Cuán importante cree que son estos emprendimientos para la comunidad de venezolanos?	Aboussi y García-Quero (2012)
¿Cuál cree que es la razón por la que optan emprender: oportunidad o necesidad?	Global Entrepreneurship Monitor (2017)
¿Considera que es una buena decisión emprender antes que conseguir un trabajo asalariado? ¿Si o No?	Banco Mundial (2018)

Fuente: Elaboración propia.

6.4. Sujetos de estudio

Dentro del enfoque mixto de la investigación, el proyecto semillero recogió relatos de 61 inmigrantes venezolanos, de cuales 20 fueron utilizados como sujetos de estudio por el investigador de este apartado, 10 entrevistas fueron obtenidas por la estudiante investigadora Ana Belén Vera (código EJ) y las 10 restantes por la autora de este estudio, Jazmín Ganán (código EG); los aspectos para la selección de participantes también difieren ya que los sujetos para el enfoque cualitativo fueron venezolanos inmigrantes, mayores de 18 años, que laboren en Guayaquil y cuenten con un emprendimiento o hayan tenido alguno y estos hayan sido formalmente establecidos. No se discriminó a los individuos por su rango etario, nivel socioeconómico, nivel de educación formal, profesión u oficio.

Tabla 3 *Codificación de los entrevistados*

Código de			
Participante	Investigador	Descripción del participante	Condición laboral
EF1	Ana Belén Vera	Hombre, 29 años	Trabajador dependiente
EF2	Ana Belén Vera	Mujer, 44 años	Trabajador dependiente
EF3	Ana Belén Vera	Hombre, 19 años	Trabajador dependiente
EF4	Ana Belén Vera	Hombre, 25 años	Trabajador dependiente
EF5	Ana Belén Vera	Mujer, 22 años	Trabajador dependiente
EF6	Ana Belén Vera	Mujer, 22 años	Trabajador dependiente
EF7	Ana Belén Vera	Hombre, 27 años	Trabajador dependiente
EF8	Ana Belén Vera	Hombre, 25 años	Trabajador dependiente
EF9	Ana Belén Vera	Hombre, 31 años	Trabajador dependiente
EF10	Ana Belén Vera	Mujer, 23 años	Trabajador dependiente
EG1	Jazmín Ganán	Hombre, 43 años	Emprendedor
EG2	Jazmín Ganán	Hombre, 25 años	Emprendedor
EG3	Jazmín Ganán	Mujer, 25 años	Emprendedor
EG4	Jazmín Ganán	Hombre, 32 años	Emprendedor
EG5	Jazmín Ganán	Hombre, 29 años	Emprendedor
EG6	Jazmín Ganán	Mujer, 26 años	Emprendedor
EG7	Jazmín Ganán	Hombre, 33 años	Emprendedor
EG8	Jazmín Ganán	Mujer, 21 años	Emprendedor
EG9	Jazmín Ganán	Mujer, 42 años	Emprendedor
EG10	Jazmín Ganán	Hombre, 25 años	Emprendedor

Fuente: Elaboración propia

El paradigma cuantitativo también comparte algunos aspectos de la inclusión de individuos como ser venezolanos inmigrantes, mayores de 18 años, que laboren en Guayaquil, sin embargo, no es requisito indispensable tener emprendimiento, ya que con este enfoque se buscó obtener un contexto complementario dictado por individuos fuera del círculo de emprendedores sobre estos negocios.

La muestra fue calculada utilizando población infinita, es decir se desconoce la población (N) y aplicando un nivel de confianza de 98% en conjunto a un margen de error del 6%, obteniendo como muestra 375 venezolanos.

$$n = \frac{Z^2 p(1-p)}{e^2}$$

$$n = \frac{(2,325)^2(0,5)(0,5)}{(0,06)^2}$$

$$n = 375$$

El estudio se maneja de acuerdo con los criterios de ética en la investigación de la declaración de Helsinki (Manzini, 2000). Los inmigrantes venezolanos participaron en este estudio de forma voluntaria; durante las entrevistas realizadas dentro de un entorno de seguridad, los participantes firmaron un consentimiento informado (ver Consentimiento Informado 1 a 10 en Anexos), contaron sus relatos guiados por el entrevistador, para finalizar con la aplicación de la encuesta.

6.5. Plan de trabajo

La aplicación de los instrumentos metodológicos estuvo sujeta a un cronograma de trabajo que especifica la duración completa del proyecto. Durante los 8 meses de investigación, 3 se dedicaron al trabajo de campo, discusión de resultados y conclusiones. La recolección de datos compuesta por entrevistas y encuestas fue efectuada entre agosto de 2019 y octubre del 2019.

Tabla 4*Cronograma de trabajo*

Actividades/Tareas	Mayo				Junio				Julio				Agosto				Septiembre				Octubre				Noviembre				Diciembre			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1 Lecturas básicas/previas				X																												
2 Inducción - Revisión de Literatura					X																											
3 Introducción, alcance, antecedentes, problemática y justificación						X																										
4 Otras lecturas, para revisión de literatura									X																							
5 Entrega de cartas a Cancillería y organismos venezolanos										X																						
6 Entrega de marco teórico, estado del arte y metodología											X	X																				
7 Trabajo de campo													X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X								
8 Entrega de resultados y																									X							
9 Entrega final de tesis																													X	X	X	

Fuente: Elaboración propia

7. Resultados

El estudio de datos cualitativos se realizó a través de la categorización de las unidades de análisis de las 20 entrevistas para que, por medio de la codificación axial se agrupen las categorías y se conformen temas que representen las categorías más importantes.

El detalle de los temas y categorías incluidos en cada uno se presentan en Anexos.

6.1. Resultados del Método Cualitativo

Los 20 participantes entrevistados se dividieron en dos grupos, 10 son venezolanos activos en el sector formal como empleados y 10 se desempeñan como emprendedores en la ciudad de Guayaquil. Los resultados presentados abordan una comparación entre las percepciones de aquellos que optaron por establecer un negocio propio frente a los que decidieron continuar dentro de una relación laboral de dependencia.

La mayoría de los venezolanos entrevistados fueron jóvenes entre 20 y 30 años (65%), aquellos que superaron este rango etario alcanzaron el 30% de participantes mientras que sólo un entrevistado estuvo por debajo, con 19 años. Esta tendencia se cumplió para ambos grupos de estudio. No obstante, el año en el que llegaron a Ecuador denota una diferencia entre ambos; el 70% de los entrevistados no emprendedores poseen más tiempo en el país, puesto que se establecieron desde 2016/2017, contrastando con 60% emprendedores, que afirma arribar a Ecuador en 2018.

Los migrantes venezolanos que laboran formalmente cumplen con un perfil académico de tercer nivel. 70% de los emprendedores entrevistados culminó sus estudios universitarios, esto se replicó para los no emprendedores, de los cuales el 60% obtuvo su título. 30% de los no emprendedores tuvo preparación universitaria pero no logró culminarla.

Trayectoria Profesional

Al compartir sus experiencias laborales en Venezuela, 70% de los entrevistados no emprendedores indicaron que ellos también laboraron de forma dependiente en Venezuela, el 30% restante proviene de un círculo laboral autónoma, donde 1 tenía su propio negocio y 2 trabajaron dentro de negocios familiares. Los emprendedores venezolanos también replican patrones que tenían en su país natal, puesto que 50% tenían sus propios negocios y 20% trabajaba en los negocios familiares. Sólo un emprendedor entrevistado expresó no tener experiencia previa con un negocio.

Después de llegar a Ecuador, la mayoría de los entrevistados (60%) que ahora son emprendedores tuvieron que conseguir otros empleos antes de iniciar sus ideas de negocio. 40% de los emprendedores arribaron con un panorama claro sobre lo que querían lograr en Ecuador, por lo cual su única experiencia en el país ha sido sus emprendimientos; no obstante, su motivación era tener un negocio propio más no tenían un concepto o idea del producto/servicio a ofertar.

“Venía a un emprendimiento, a invertir en algo, pero no sabía en qué”

EG2

Los emprendedores venezolanos que estuvieron en trabajos dependientes optaron por este modelo de empleo con el fin de lograr el capital necesario para crear sus negocios.

“Los sitios que he trabajado realmente me han ayudado a ahorrar, ahorrar dinero, porque yo vine con ese propósito, ahorrar dinero, abrir mi propio negocio”

EG5

Percepciones sobre trabajo y emprendimiento

Los venezolanos que se encuentran en una situación laboral de dependencia expresaron tener deseos de emprender, pero no a corto plazo. Del 90% de venezolanos no emprendedores que incursionarían en esta actividad, ninguno indicó que establecería un negocio en menos de 1.5 años. Entre los obstáculos recurrentes percibidos por este grupo se

encuentra la dificultad para generar el capital de trabajo, principalmente el alquiler y compra de insumos, además del tiempo que requiere la conformación de un negocio,

“todo eso lleva tiempo, dinero, entonces trataba más que todo reunir dinero, pero ha sido muy difícil”

EF7

Uno de los entrevistados no emprendedores rechazó la idea de un emprendimiento puesto que considera que no es rentable debido a que los migrantes no llegan con el capital suficiente para emprender y el salario que pueden recibir en Ecuador no cubren los costos generados por la conformación de un negocio. También recalca como debilidad de tener un emprendimiento que las ganancias no sean inmediatas, afectando el ingreso familiar.

Los venezolanos que trabajan de forma dependiente y expresaron sus deseos de emprender buscarían basar sus negocios en sus conocimientos y habilidades actuales, aplicados en trabajos anteriores. No obstante, están abiertos a explorar otras áreas en consideración a la alta competencia que poseen ciertos sectores y a la aceptación social que estos perciben; entre las alternativas que manejan están sus pasatiempos o aficiones, en las cuales buscarían perfeccionarse o la incursión en la gastronomía.

“Yo tengo mucho conocimiento en la parte técnica acá, lo que es partes de software y algunas cosas de hardware, puedo aplicar en eso más adelante si por A o por B salga de aquí de la empresa y tenga otros tipos de oportunidades, yo igual tatúo por hobby, pero puedo perfeccionarme para poder tatuar”

EF9

Los negocios de comida como proyectos viables contradicen su concepción de los sectores con alta competencia, y más bien se sustentan en aspectos culturales y costumbres de los ecuatorianos que ellos han logrado rescatar durante su tiempo en el país.

“Haciendo un estudio de mercado creo que el ecuatoriano come mucho (risas) y todos los puestos de comida venden, así que me gustaría montar más bien como venta de comida algo así”

La mayor parte de los entrevistados que se dedican a sus emprendimientos llegaron a Ecuador con el objetivo de tener su propio negocio (70%), esto como consecuencia a sus actividades como empresarios o metas estructuradas desde Venezuela. Sólo un emprendedor expresó las dificultades de encontrar trabajo en un país ajeno, exhibiendo otra de motivación para invertir en un emprendimiento. La edad, junto a la fuerza laboral local, constituyen los factores que él señala como impedimentos para obtener un empleo,

“Tengo 43 años, este, no es fácil meter un currículum debajo su brazo indistintamente con la experiencia que uno puede traer, salir a buscar trabajo, a competir con los locales. Sé que no es trabajo fácil”

EG1

También destaca que las oportunidades laborales pueden ser inferiores al cargo ejercido en su país natal, por lo cual ve a su negocio como una forma de realización personal y de autonomía.

“Varios colegas compañeros y amigos lo han intentado de ese modo y han terminado tomando trabajos aceptando trabajos que está muy por debajo de sus capacidades de sus niveles académicos, pero lo han tenido que hacer porque no hay ninguna otra opción”

EG1

Este entrevistado junto con otro compartieron sus perspectivas sobre el concepto emprendimiento; ambos cuentan experiencia como empresarios en Venezuela, por lo que transmiten un conocimiento más amplio en esta actividad. De acuerdo con sus opiniones, las personas que informalmente comercializan un producto no pueden ser denominadas emprendedoras ya que no cumplen con las obligaciones que un negocio debe seguir.

“Cuando veo a alguien que tiene su puesto de comida ambulante en la calle, vendiendo papipollo, lo que sea, yo no digo que eso sea un negocio, eso no es un emprendimiento, eso es una oportunidad; un emprendimiento, un negocio real es cuando tú tienes que pagar un impuesto al Municipio, Interagua, etc.”

Perfil del emprendedor

Las entrevistas con emprendedores venezolanos permitieron profundizar en sus percepciones sobre los aspectos positivos y negativos alrededor del emprendimiento. 80% de los emprendedores resaltó las dificultades o desafíos que deben enfrentar al ejercer esta actividad en un país extranjero; de ellos, el 50% indicó que el factor económico es uno de los retos principales a los que se enfrentan. Al igual que los venezolanos empleados, el alquiler en Guayaquil es considerado un valor altamente fluctuante y el primero en ser mencionado al referirse a costos. Los emprendedores entrevistados tienen sus negocios en zonas como Urdesa, Francisco de Orellana y Alborada, donde este rubro puede llegar a ser más alto que en otras zonas de la ciudad.

“Como extranjero, es la cuestión del alquiler, porque obviamente uno siempre va a tener alquilado, ósea y es tener el alquiler aquí de un negocio más el alquiler donde vives, más ayudar a tu familia, ósea como que se pone un poco más difícil”

EG2

Dos emprendedores manifestaron que la transición de negocio informal a formal es una de las etapas más difíciles y compleja ya que deben contemplar otras variables como mantenimiento de local y fidelización de los clientes, aspectos que en un negocio ubicado en la calle o por redes sociales no representaban una preocupación significativa. La conservación de clientes también es mencionada por otros emprendedores que explican que mantener la calidad con el fin de que el cliente vuelva es un desafío que ellos se proponen día a día. Ninguno de los emprendedores señaló la discriminación como una de sus dificultades, puesto que no han sido víctimas de tratos negativos por parte de locales, sin embargo, uno de ellos indicó que su estatus de extranjero ha dificultado su relación con entidades bancarias, ya que sus procesos no son adaptables a los documentos utilizados por los extranjeros.

“Los bancos no trabajan con números extranjeros, ósea, el número, tenemos cédula ecuatoriana pero el número extranjero que sale allí, el banco no trabaja con eso”

EG9

Esto perjudica al emprendedor que se adapta a las necesidades del mercado y se beneficia de herramientas como *Datafast* o servicios como *Uber Eats*, pero que no puede utilizar porque no puede usar su documento de identificación como extranjero.

“De verdad que ha sido un problema porque aquí la mayoría de las personas se manejan con tarjetas, hemos perdido bastante cliente también así, de hecho, en Uber Eats lo tenemos con cuenta de una persona ecuatoriana porque, como también se maneja la tarjeta de crédito, para pasarle todo aquello, necesitaban una cédula ecuatoriana”

EG9

A pesar de los desafíos señalados, 50% de los emprendedores venezolanos consideró que mantener un negocio es una experiencia, en su mayoría, positiva que les permite tener realización personal, evitar las dependencias y recibir ingresos mayores a los de sus expectativas, como lo indicó la participante EG3, *“es muchísimo mejor estar uno aquí no dependiendo de nadie, así sea en el mes no venga nadie, pero sabes que esto es tuyo, y si no recibiste dinero pues, ya eso es cuestión de uno”*; 2 emprendedores expresaron que Ecuador era espacio apropiado para emprender debido a las características que posee como ser un país dolarizado y tener una base legal amigable para abrir un negocio.

Los emprendedores venezolanos que se refirieron a los trámites para formalizar un negocio tuvieron distintas reacciones hacia los mismos, 20% de ellos manifestó que eran “tediosos”, debido a los numerosos documentos, las distintas ubicaciones de las entidades y un proceso catalogado como lento. Un emprendedor aseguró que la complejidad en conseguir los permisos de funcionamiento aceleró el cierre definitivo de uno de sus negocios (EG2)

“La primera vez que lo saque, sí, sí fue un poquito tedioso, incomodo por la cuestión de que el proceso es un poco lento cuando uno llega al sitio donde saca los papeles ya que hay muchísima

gente que al igual que yo los estaban sacando, y perdía muchísimo tiempo, perdía uno, dos días para tramitar un solo papel y eran como seis papeles”

EG5

“Teníamos una tienda por aquí más adelante que se llamaba "El Medallón" y la cerramos por esos mismos permisos de funcionamiento, que nos clausuraban, nos dejaban 7 días con la mercancía ahí”

EG2

Esto contrasta con las declaraciones de otro emprendedor, para quien los procesos en Ecuador son rápidos comparados con Venezuela, pero recalcó que el aspecto económico es fundamental para que el proceso mantenga la agilidad.

Aunque la mayoría de los emprendimientos son pequeños y el 80% cuenta con un solo local, 20% ha logrado ampliar su alcance en la ciudad y colocar en un periodo menor a dos años entre 3 y 4 locales. Los emprendedores lo atribuyen al trabajo y esfuerzo de ellos y sus colaboradores; 2 emprendedores más siguen por este camino y también esperan expandir su local en un corto periodo de tiempo. Todos ellos han tenido experiencia previa con trabajos autónomos o sus propias empresas, por lo cual conocen del proceso y destacan que deben tener paciencia y compromiso con el emprendimiento y las personas que laboran en él para superar la barrera de la proyección. Dos de estos emprendedores tienen otros empleos, mientras que los demás dedican 100% de su tiempo a su negocio.

Los emprendedores que se desempeñan a otras actividades alcanzan el 50% de los entrevistados, pero ninguno lo hace bajo contrato indefinido o por horas, más bien es por trabajo realizado, como en el caso de Odontólogos o servicios privados de mantenimiento a cargo ingenieros industriales. Uno optó por ser parte de redes como *Glovo*, que permiten administrar su tiempo y no perjudicar las necesidades de su negocio.

Financiamiento y apoyo de terceros

Los emprendimientos de los migrantes venezolanos han sido financiados totalmente por los recursos propios de los emprendedores, entre el capital generado en Ecuador junto a sus ahorros obtenidos en Venezuela. Las razones por las cuales no han recurrido a entidades crediticias estatales o privadas radican en la desconfianza al sistema bancario, el temor a las deudas frente al riesgo de no poder mantener ingresos constantes, la dificultad de encontrar garantes o porque el capital con el que viajaron fue suficiente para establecerse en el país y trabajar en su negocio.

“No tenemos crédito porque, eh, es muy difícil conseguir, es difícil conseguir un garante”

EG8

“Le teníamos terror a eso, y todavía intentamos ser así, pagamos, compramos, porque eso de tener una tarjeta de crédito a veces es como difícil, no sé, bueno lo que pasa es que por lo menos, nosotros tenemos una perspectiva del dinero de esta manera”

EG10

A pesar de que los emprendimientos, en su mayoría, fueron establecidos por los emprendedores, 3 de ellos reconocieron la ayuda obtenida por parte de amigos y vecinos durante sus primeros meses. Uno de ellos es un negocio de comida, cuyos propietarios son jóvenes de 21 y 22 años, quienes iniciaron como puesto en la calle y con insumos prestados y regalados por miembros de la comunidad lograron consolidar su puesto y crear una marca reconocida por las personas del sector y surgir con un local en menos de un año.

Capital humano

La mayoría de los emprendimientos de los venezolanos entrevistados poseen trabajadores (60%), el 40% restante no los tiene, pero sus propietarios trabajan junto a sus socios, quienes los ayudan con la administración del lugar; este es el escenario en el que se desenvuelven negocios como los consultorios odontológicos, con un corto periodo de vida

(menor a 3 meses). Los negocios con trabajadores tienen entre 6 y 14 empleados, lo cual demuestra que son generadores activos de empleo; el 50% de los emprendedores indicó que todos sus colaboradores eran venezolanos, no obstante, sus formas de contratación difieren, uno de los emprendedores siguió un proceso de selección estándar, mientras que otro trabaja junto a sus amigos que vinieron desde Venezuela.

“En su mayoría de los trabajan ahora conmigo, son amigos de mi Venezuela, trabajaron conmigo allá, y poco a poco ellos han llegado, porque ha llegado con trabajo y con clientela”

EG5

Los negocios que siguen procesos de selección y sólo tienen empleados venezolanos no han recibido solicitudes de trabajo de ecuatorianos. Para uno de los emprendedores esto se debe a que los venezolanos llegan con el objetivo de generar dinero para enviar a sus familiares en Venezuela y están dispuestos a trabajar bajo condiciones más dinámicas como horas extra o de implementación de fuerza, lo cual discrepa de la situación del ecuatoriano, quien no posee esta presión y puede ser más exigente con el cumplimiento de su contrato.

“Un ecuatoriano sencillamente no le gusta hacerlo, no le gusta hacerlo porque no tienen por qué dirán; no, porque voy a trabajar con estos horarios extendidos, yo pagó horas extra, pero se dé muchos de aquí que no lo hacen, entonces yo me imagino que evitan contratar porque un ecuatoriano les va a decir sabes que yo gano así, este es mi sueldo y mis horas son así”

EG1

6.2. Discusión de resultados del Método Cualitativo

Similar a los resultados obtenidos en el estudio de Flore Gubert y Christophe Nordman (2008), “*Return Migration and Small Enterprise Development in the Maghred*”, en el cual analiza las características sociodemográficas de los retornados que se dedicaron a emprender frente a los no emprendedores en el noreste de África, la mayoría de los emprendedores venezolanos que llegaron a Ecuador habían culminado sus estudios universitarios.

Mientras los venezolanos no emprendedores fueron críticos sobre emprender, enumerando desafíos como la dificultad de reunir el capital de trabajo, mantener el equilibrio entre sus ingresos y egresos, además de la falta de tiempo necesario para conformar un negocio, los emprendedores se alinearon a la teoría de emprendimiento sobre *personality traits* (Nkansah, 2011), que detalla que los emprendedores son más optimistas y se impulsan por las oportunidades de negocios que perciben en el mercado. Los emprendedores venezolanos fueron enfáticos en recalcar que la paciencia y el esfuerzo fueron los factores que llevaron a que llegaran a tener un negocio formal; así mismo, cerca del 50% indicó que la motivación para implementar sus emprendimientos fue la identificación de una oportunidad para su producto o servicio.

Los emprendedores y no emprendedores venezolanos consideran que la gastronomía es el mejor sector en cual pueden incursionar y tener éxito, debido a las costumbres de los ecuatorianos, de las cuales destacan su gran apetito. Este pensamiento se refleja en lo que establece la teoría del Emprendimiento antropológico (Stewart, 1992), en la cual un emprendedor tiene éxito si estudia la cultura de la comunidad en la que se desenvuelve, considerando aspectos étnicos, políticos, sociales y ecológicos.

Los inmigrantes venezolanos expresaron tener conflictos con el financiamiento externo, principalmente por la desconfianza y dificultades propias como extranjeros, no hay teorías que aborden este tema particular y que obtengas resultados similares a este. Pero si se puede decir que contradice la teoría de financiamiento y liquidez del emprendimiento que indica Nkansah (2011). Esta teoría, que ha generado distintas reacciones, establece que los emprendedores poseen una amplia red de alternativas de financiamiento y la identificación de la oportunidad se encuentra atada a la forma en que decida capitalizar su negocio.

Los resultados obtenidos también van en contra de la teoría sobre *social networking* descrita por Mustafa y Chen (2010) en su estudio “*The Strength of Family Networks in Transnational Immigrant Entrepreneurship*”, que establece que los emprendedores son más proactivos o fortalecen su iniciativa de negocio a partir del apoyo familiar y de otros inmigrantes dentro de sus comunidades. Se destaca el rol de la familia como conector entre el inmigrante y otros extranjeros que posee más tiempo en el país destino. En el caso de los migrantes venezolanos que llegaron a Ecuador y poseen negocios propios, su trayectoria y conexiones se fueron desarrollando dentro de Ecuador, a pesar de que sí participan en comunidades de venezolanos, no se les atribuye la consolidación del emprendimiento a ellos. 3 de los entrevistados mencionaron el apoyo de ciudadanos locales y sólo uno de ellos, una odontóloga, detalló que debido a que viajó junto con otros odontólogos venezolanos, desarrollaron una red de apoyo, que ayudó a guiar a aquellos que buscaban tener su propio consultorio odontológico.

Esto también se refleja en la contratación de personal, ya que la mayoría emplea un proceso de selección habitual, que remarca que no están parcializado hacia sus compatriotas y más bien se enfocan en las aptitudes del solicitante. Es decir, la calidad del negocio está por encima del marco de subjetividad que puede crear alrededor de un emprendedor como empleador de venezolanos.

Al igual que los emprendedores ecuatorianos, los venezolanos no poseen innovación de producto, servicio o proceso, más bien se destacan aspectos diferenciadores en el sector de la gastronomía por la incorporación de productos propios de Venezuela como la arepa, pero que no pueden ser definidos como innovadores, porque no se percibe un cambio en el mercado guayaquileño, como indica Drucker (1985) que un emprendimiento innovador de ser.

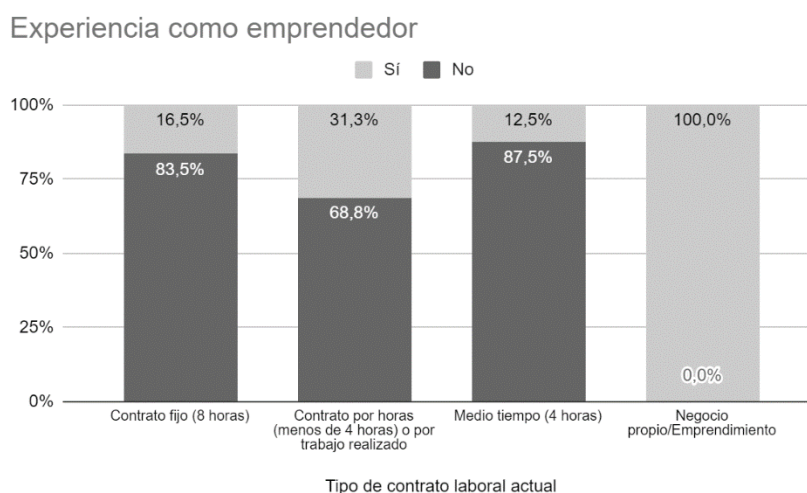
De acuerdo con Global Entrepreneurship Monitor (2017), la base legal de Ecuador era uno de los mayores obstáculos para el emprendimiento señalado emprendedores locales, esto fue corroborado por 2 de los entrevistados, quienes también creen que la obtención de los permisos son un proceso largo y que deberían simplificarse. No obstante, hubo emprendedores venezolanos que consideran que el proceso es fácil y rápido, e inclusive que supera a Venezuela.

6.3. Resultados del Método Cuantitativo

Los venezolanos encuestados, que respondieron preguntas relacionadas sobre mercado laboral y emprendimiento, se encuentran distribuidos de forma aleatoria, por lo cual esta sección presenta un análisis comparativo entre los venezolanos que trabajan como empleados y los que se desempeñan como emprendedores. Al ser una muestra aleatoria, el enfoque de los resultados son exploratorios para descubrir el rol de los emprendedores dentro del universo de venezolanos que se desenvuelven en el mercado laboral formal.

Cerca del 30% de los migrantes venezolanos han tenido alguna como emprendedores desde su llegada a la ciudad de Guayaquil, no obstante, sólo 15% se mantuvo ejerciendo estas actividades, puesto que la mayoría decidió continuar como trabajadores dependientes.

Gráfico 1 *Experiencia como emprendedor*

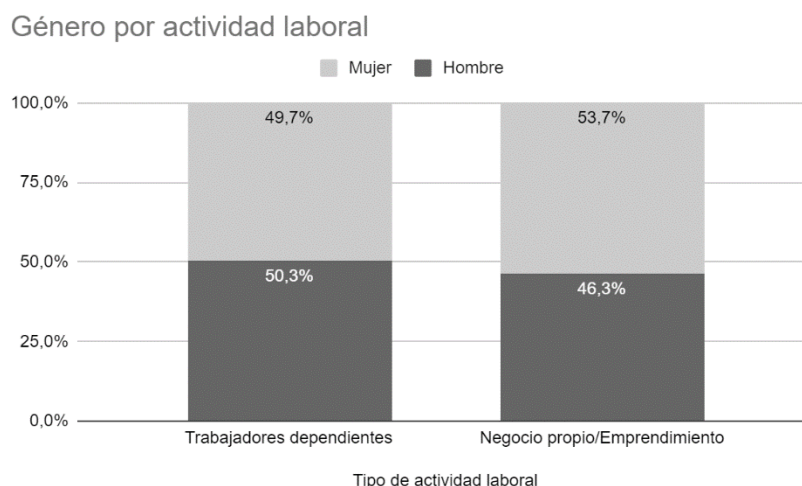


Fuente: Elaboración propia

Las características demográficas de los venezolanos no emprendedores y los que sí emprendieron difieren ligeramente en el aspecto de género; los trabajadores dependientes, en su mayoría, son hombres, mientras que las mujeres predominan entre emprendedores. Esto denota que, en términos generales, no existe influencia del género en las actividades que desenvuelven los migrantes. Sin embargo, en términos de edad, los venezolanos en relación de dependencia se concentran en jóvenes adultos menores a 35 años (83%), contrastando con

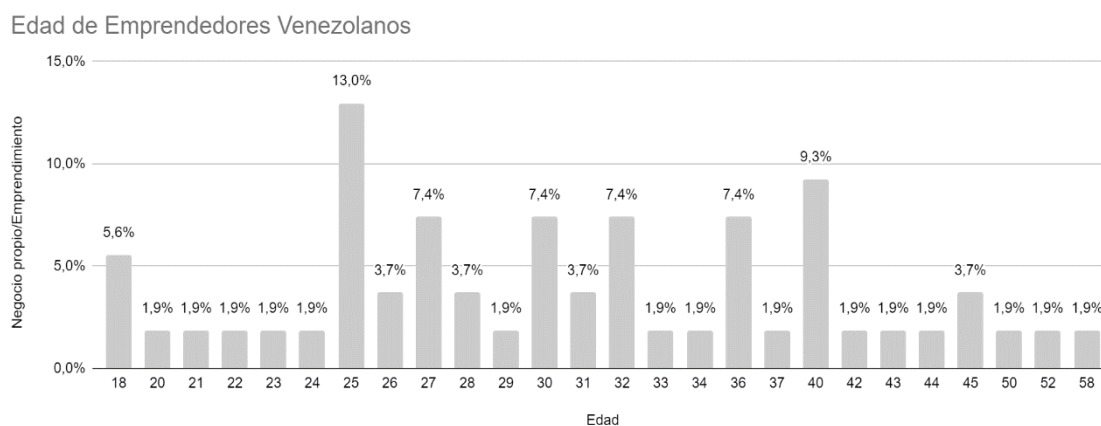
los emprendedores venezolanos, quienes tienen una distribución uniforme, donde se visualizan edades específicas donde se agrupan el mayor número de migrantes; aquellos con 25 años fueron el grupo más destacado (13%). Para ver la distribución de los trabajadores dependiente según su edad, ir a Anexos.

Gráfico 2 *Género de los venezolanos por actividad laboral*



Fuente: Elaboración propia

Gráfico 3 *Emprendedores venezolanos por rango etario*



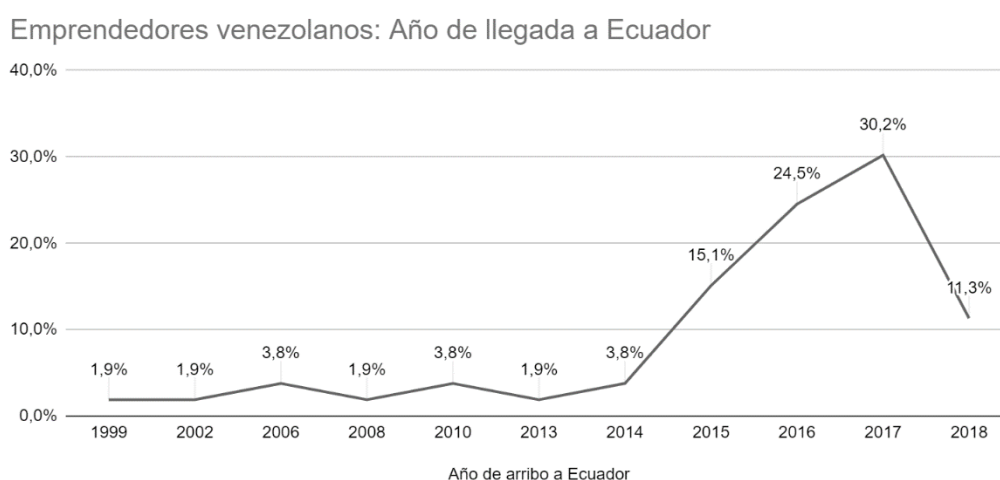
Fuente: Elaboración propia

Los emprendimientos venezolanos nacen en torno a las habilidades y conocimientos que su dueño posea más no por un área ajena a su estilo de vida habitual. Esto se replica para los venezolanos no emprendedores, quienes manifestaron que también desarrollarían un negocio alrededor de sus conocimientos y área de expertiz actual. Estas bases pueden estar

altamente asociadas a sus carreras universitarias, ya que más del 70% de los emprendedores tienen un título universitario.

La creación de emprendimientos ha sido rápida considerando el año de llegada de los emprendedores, la misma se ha intensificado por la situación económica y de inseguridad que atraviesa Venezuela; desde 2015, el arribo de venezolanos que ahora se dedican al emprendimiento se ha triplicado y en los últimos 4 años migraron 80% de los emprendedores.

Gráfico 4 *Arribo de emprendedores venezolanos*



Fuente: Elaboración propia

La mayoría de los emprendedores encuestados siente que su calidad de vida ha sido favorecida desde que llegó a Ecuador, resaltando el aspecto económico, el cual se atribuye al desempeño de sus negocios (54.7%). Los emprendimientos generan ingresos superiores a los que percibe un venezolano no emprendedor, 31.5% recibe un ingreso mensual entre \$500 y \$1000, mientras que más de un tercio de los trabajadores venezolanos gana entre \$394 y \$500 (36.1%).

Tabla 5 Ingreso mensual de emprendedores y trabajadores venezolanos

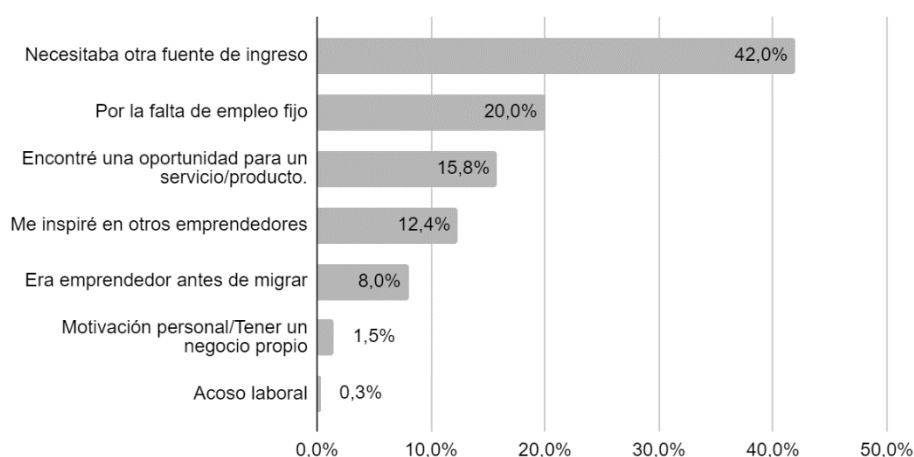
Ingreso mensual de la unidad familiar de los emprendedores venezolanos		Ingreso mensual de la unidad familiar de los venezolanos trabajadores	
\$501 - \$1000	31,5%	\$394 - \$500	36,1%
\$394 - \$500	18,5%	\$501 - \$1000	26,9%
\$1001 - \$1500	16,7%	Menos de \$394	20,4%
Menos de \$394	14,8%	\$1001 - \$1500	9,3%
\$1501 - \$2000	11,1%	\$1501 - \$2000	4,3%
Mayor a \$2000	7,4%	Mayor a \$2000	3,1%
Total	100,0%	Total	100,0%

Fuente: Elaboración propia

El bajo ingreso mensual de los trabajadores motiva a que sus respuestas frente a que si quisieran emprender sean positivas (96%), señalando que lo harían por la necesidad de otra fuente de aporte económico (42%). Por otro lado, los emprendedores están guiados por su iniciativa de generar o producir un producto o servicio y que este sea aceptado por el mercado (27%), sin embargo, una cantidad significativa también señaló que la falta de empleo fijo originó su búsqueda de otras formas de trabajo (26%).

Gráfico 5 Motivaciones para emprender en trabajadores venezolanos

Motivos para emprender de acuerdo a los trabajadores venezolanos

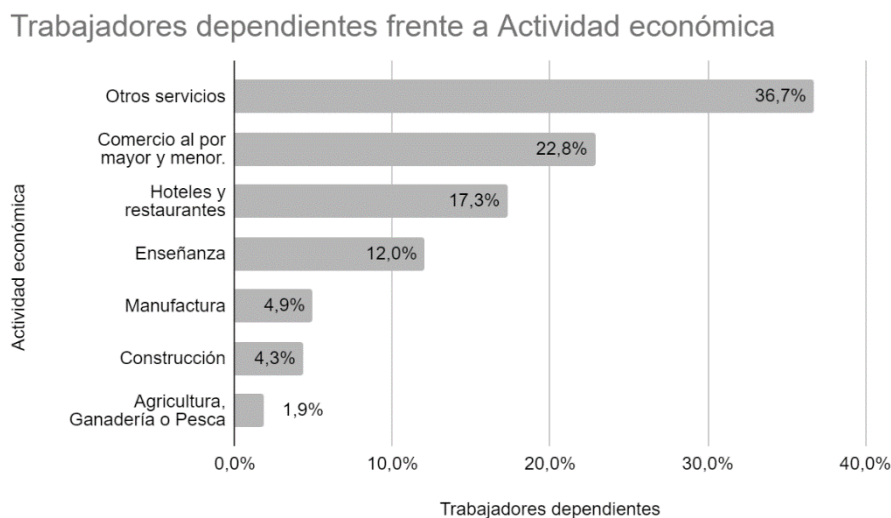


Fuente: Elaboración propia

Emprendimientos que ofrezcan servicios como estilismo, atención al cliente, consultorías y entrenamiento personal fueron los que más se destacaron entre los trabajadores

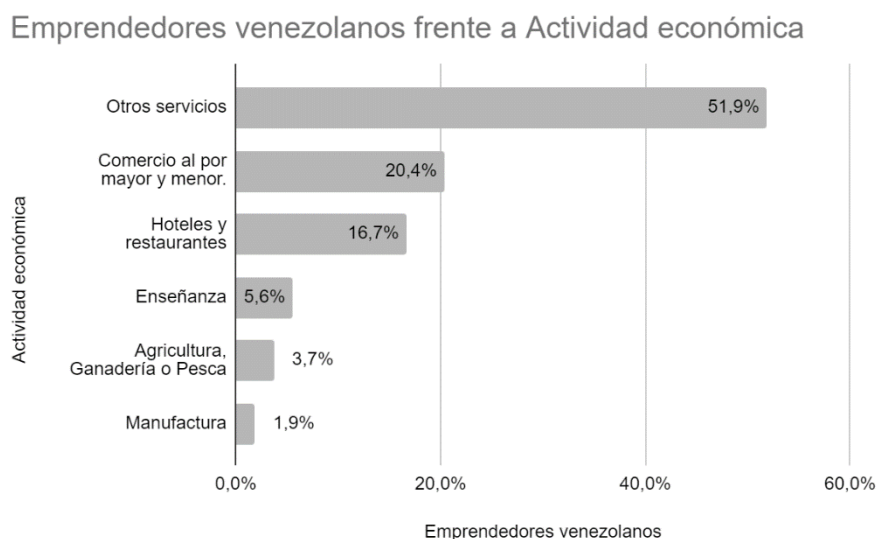
venezolanos (37%), quienes también se dedicarían al comercio (23%) y gastronomía (17%). Estas tres actividades económicas conforman también los principales sectores en los que se desempeñan los emprendedores venezolanos actualmente en Ecuador.

Gráfico 6 *Actividad económica en la que emprenderían los trabajadores*



Fuente: Elaboración propia

Gráfico 7 *Actividad económica ejercida por los emprendedores*

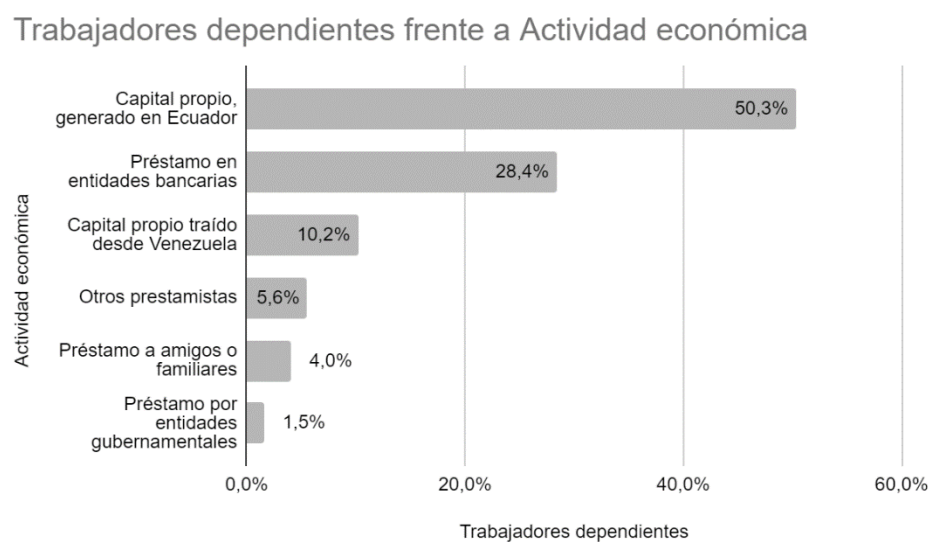


Fuente: Elaboración propia

Así como los emprendedores, los venezolanos que trabajan en dependencia de otro financiarían sus emprendimientos utilizando sus propios recursos generados en Ecuador (50%). Ellos también recurrirían a préstamos en instituciones bancarias, lo cual difiere con lo

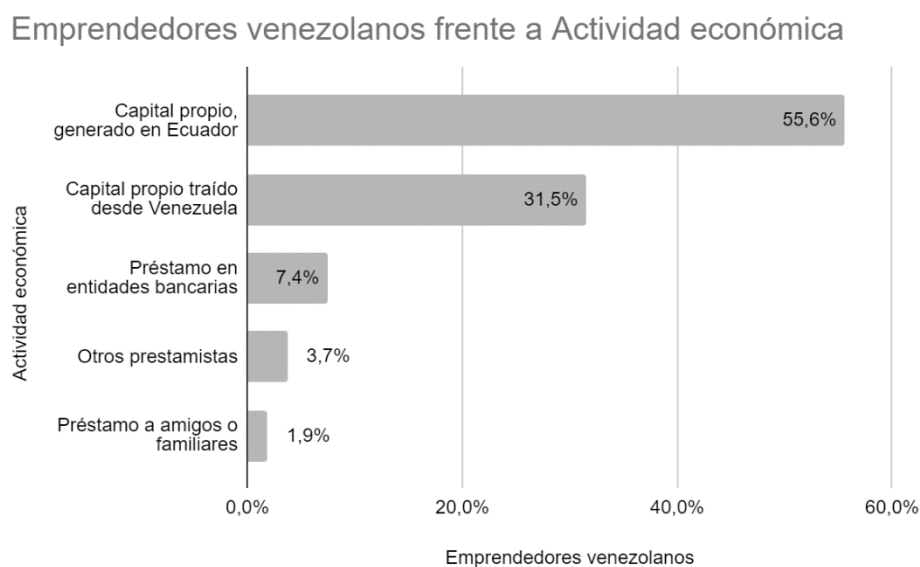
aplicado por los propietarios de negocios, quienes continuaron utilizando sus recursos, pero de origen venezolano. Los emprendedores son más cautelosos con respecto solicitar préstamos por lo que sólo 13% utiliza esta alternativa para financiarse.

Gráfico 8 *Formas de financiamiento para emprendimientos, de acuerdo con trabajadores venezolanos*



Fuente: Elaboración propia

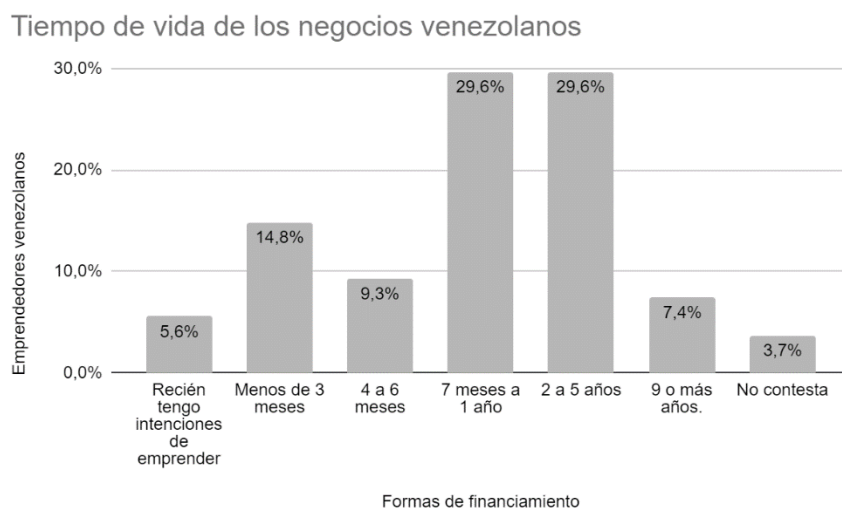
Gráfico 9 *Formas de financiamiento de acuerdo con emprendedores*



Fuente: Elaboración propia

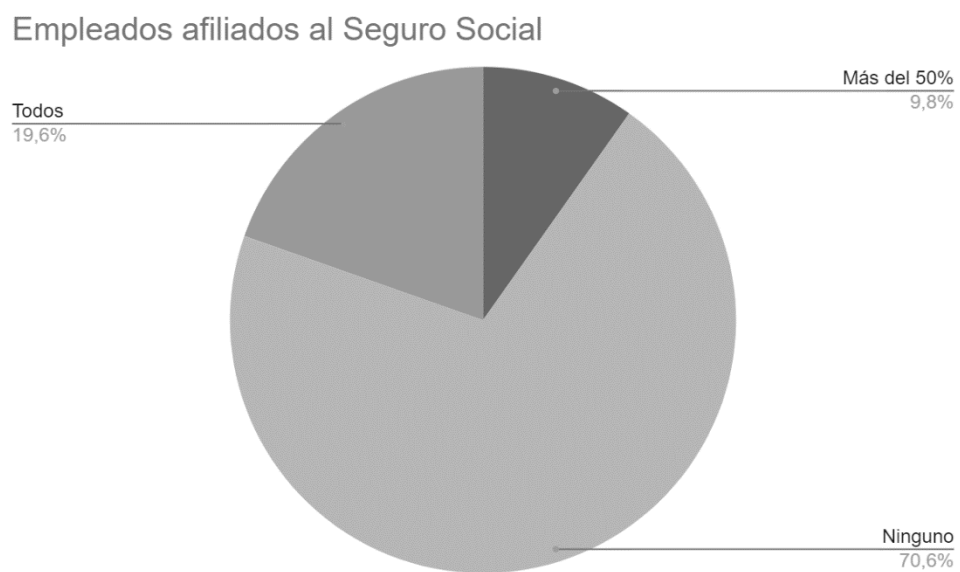
De los emprendimientos formalmente establecidos, 54% no supera la barrera de un año de vida, lo cual se alinea con el tiempo en el que se concentró la llegada de venezolanos emprendedores a Ecuador (2017). El panorama para estos negocios es positivo puesto que, los emprendimientos que ya está entre los 2 y 5 años representan 30% de este grupo.

Gráfico 10 *Tiempo de vida de los emprendimientos venezolanos*



Fuente: Elaboración propia

Sin embargo, esto no se traduce a generación de empleos ya que 47% de los negocios no tiene empleados, son manejados únicamente por sus propietarios y en consecuencia son pocos los trabajadores que se encuentran afiliados al seguro social.

Gráfico 11 *Empleados de emprendimientos venezolanos afiliados al Seguro Social*

Fuente: Elaboración propia

6.4. Discusión de resultados del Método Cuantitativo

Los resultados obtenidos por medio de los encuestados están alineados a lo que se halló durante las entrevistas; los venezolanos no emprendedores expresaron su deseo de emprender, pero no fueron claros sobre la formalidad de sus intenciones. Más bien, reconocen al emprendimiento como una fuente complementaria de ingresos, en la cual aplicarían sus conocimientos actuales.

Esto es similar a los resultados arrojados por el Global Entrepreneurship Monitor en su estudio sobre el ambiente que rodea al emprendimiento en Ecuador (2017). A pesar de que sus resultados se basaron en la información proporcionada por ecuatorianos emprendedores y no emprendedores, las conclusiones fueron semejantes a las obtenidas por medio de los migrantes venezolanos. En Ecuador, las personas también reconocen al emprendimiento como actividad económica y expresan sus pretensiones acerca de tener un negocio, pero no llegan a concretarse.

Con respecto a datos relacionados con los emprendedores, en Ecuador, el emprendedor promedio tiene 43 años, mientras que los venezolanos se encuentran entre los 20 y 30 años, es decir, que el aspecto cultural adquiere un rol más importante entre los jóvenes en Venezuela, quienes tienen un fundamento sobre el emprendimiento mucho más arraigado que los jóvenes en Ecuador. Los venezolanos emprendedores son más optimistas con respecto a sus negocios; al igual que los resultados cualitativos, los encuestados demuestran estar enfocados en encontrar nuevas oportunidades de negocio.

Con relación a los ingresos, los emprendedores ecuatorianos y venezolanos señalan recibir el mismo valor mensual, lo cual puede reflejar que Ecuador es un país óptimo para el emprendimiento porque genera oportunidades rentables de negocio, principalmente en sectores como la gastronomía, belleza y salud.

Dentro de otras similitudes encontradas entre el método cualitativo y cuantitativo están que los emprendedores buscan establecer sus negocios basados en sus conocimientos y experiencias, pocos buscan especializarse en otras áreas y esto se justifica con lo hallado en las entrevistas, en las que los emprendedores manifiestan haber desarrollado su idea de negocios antes de emigrar, por lo que sus intereses siempre han estado relacionados con su negocio futuro.

Contrario al método cualitativo que mostró que el 60% de los emprendimientos venezolanos tenían empleados, las encuestas reflejaron que cerca del 50% no tenía colaboradores además de sus propietarios, lo que implica que estos negocios generan retribuciones para entidades públicas y municipales por medio del pago de impuestos y otros gastos, pero no son tan efectivos en la creación de empleos.

Esto se asocia a su corto tiempo de vida, ya que cerca del 30% de emprendimientos venezolanos tiene entre 7 meses y 1 año de haber sido formalmente establecido. La mayoría de los venezolanos emprendedores llegaron entre 2015 y 2018 (80%), concordando con los entrevistados, quienes también llegaron en esos años.

8. Conclusiones

Esta investigación que recogió datos cualitativos y cuantitativos de dos grupos de venezolanos que se desempeñan en el mercado laboral formalmente, logró establecer claras diferencias entre la percepción sobre el emprendimiento que poseen los venezolanos que se desempeñan como trabajadores dependientes y los que practican esta actividad, los emprendedores venezolanos. Estos resultados también responden al problema de investigación planteado, que buscaba identificar las percepciones y motivaciones detrás de los emprendimientos.

Los emprendedores buscaron tener su propio negocio debido a rasgos de su propia personalidad; se pudo identificar qué aspectos coyunturales como la situación económica de su país Venezuela no influenciaron en sus deseos emprender, sí fueron los detonantes de su migración más no de su rol como emprendedor. Sus intenciones de emprender eran claras antes de migrar y en Ecuador se concretaron sus proyectos debido a que identificaron una oportunidad y la trabajaron formalmente.

Sus emprendimientos se pueden atribuir a su personalidad ya que, a diferencia del grupo de no emprendedores, ellos recalcan que fue por motivación personal, no querer trabajar para nadie y tener un negocio propio. Ellos visualizan las dificultades como gastos antes no previstos como alquiler o tiempo a invertir extenso como desafíos que superan con su esfuerzo.

Los no emprendedores crearon barrera entre el emprendimiento y ellos; reconocen a los emprendimientos y su valor positivo, pero no esperan incursionar en esta actividad en un futuro cercano y no creen que puedan superar las dificultades que tener un emprendimiento significan.

A pesar de tener recibir ingresos inferiores a los que reciben los emprendedores, los venezolanos que trabajan de forma dependiente creen que su situación actual es mucho mejor que la que tenían en Venezuela y, por lo tanto, puede concluirse que no sienten presión de buscar otras fuentes de trabajo.

Los emprendedores también señalaron haber mejorado su calidad de vida, lo cual fortalece las razones para radicarse en Ecuador. Son negocios jóvenes que a corto plazo han sido altamente rentables, por lo que muchos de estos emprendedores buscan ampliar su presencia en el mercado guayaquileño.

Con respecto a innovación, ninguno de los emprendimientos demostró actividades, productos o servicios innovadores, más bien se pudo percibir la introducción de su cultura por medio de su comida y tradiciones. La falta de innovación puede ser consecuencia del estudio del mercado, los emprendedores buscaron adaptarse al perfil del ecuatoriano, que asegura segmento de los potenciales clientes, sobre explorar otras alternativas que no sean tan bien recibidas por parte de los consumidores. Puesto que todo fue financiado con capital propio, esto genera cierta desconfianza ante las nuevas ideas y el pensamiento de un posible fracaso, por lo cual prefieren un modelo de negocio conocido, inclusive que replique los negocios que existen en Venezuela.

Esta investigación contribuye a la comprensión de los migrantes venezolanos en Ecuador, así como complementa otras investigaciones en la rama de los movimientos migratorios.

9. Recomendaciones

Esta fue una investigación exploratoria sobre el mercado laboral formal con un análisis focalizado sobre emprendimientos. Solo el 15% de los encuestados eran emprendedores, lo que sugiere que este un grupo es muy pequeño y que futuras investigaciones sobre el mismo enfrentaran obstáculos para el levantamiento de información. Se recomienda implementar un tiempo de planificación y trabajo más extenso del que conllevó esta investigación (8 meses), con el fin de desarrollar una base de datos más amplia y completa sobre estos emprendimientos antes de iniciar con la investigación

La ampliación del tiempo se debe a la dificultad para hallar estos emprendimientos, por lo cual también se recomienda un grupo de investigadores o colaboradores más numeroso, que pueda cubrir más zonas dentro de la ciudad o establecer un trabajo conjunto con otros organismos o fundaciones que mantengan contacto con estos negocios.

La falta de censo a los inmigrantes venezolanos no permitió la inclusión de datos sobre los cuales contrastar la información obtenida en esta investigación, lo cual debe tomarse en consideración al utilizar los resultados de este apartado en otros estudios de esta naturaleza.

Los emprendedores a los que se entrevistó están ubicados en zonas comerciales de alto movimiento y de ingresos medio a medio alto, por lo cual las experiencias obtenidas sobre la conformación de sus emprendimientos fueron similares. Con el fin de contrastar y analizar información de diferentes ambientes, se sugiere sectorizar los emprendimientos; este estudio comparativo puede brindar al investigador un abanico más amplio de resultados que complementen este y otros estudios sobre la fuerza económica generada por los emprendimientos migrantes.

La exploración de los emprendimientos denotó que no son fuertes en la generación de empleo; si bien se lo puede atribuir a su poco tiempo de vida, se considera relevante realizar

un estudio a pequeñas y medianas empresas sobre empleabilidad, para conocer y probar la hipótesis de que después de superar la barrera de los 5 años de vida, los emprendimientos de migrantes convertidos en empresas son una pieza importante en la economía local, y cómo su contribución se compara con la inversión local.

El campo del emprendimiento es área de investigación poco explorada que propone resultados interesantes y desafían los paradigmas sobre la migración venezolana; se considera necesario que se continúe en el estudio de los emprendimientos migrantes, analizando casos de migrantes destacados por su incursión en el emprendimiento y con un impacto cultural significativo (ej. los migrantes provenientes de Medio Oriente).

Referencias bibliográficas

- Aboussi, M. & García-Quero, F. (2012). Una aproximación institucional al emprendimiento de los migrante. *Revista del CLAD Reforma y Democracia*, 53, 97-130.
- Abu-warda, N. (2008). Las migraciones internacionales. *Ilu. Revista De Ciencias De Las Religiones*, 33-50.
- Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados (ACNUR). (2019). Situación en Venezuela.
- Araujo, J. (2005). Las Leyes de la Migración de E. G. Ravenstein, cien años después. *Reis*, 32, 7-26.
- Arias Valencia, M. (2000). La triangulación metodológica: sus principios, alcances y limitaciones. *Investigación y educación en enfermería*, 18 (1), 13-26.
- Aruj, R. (2008). Causas, consecuencias, efectos e impacto de las migraciones en Latinoamérica. *Papeles de Población*, 55.
- Balza, R. (2010). *La tercera devaluación de Hugo Chávez*. Análisis del Real Instituto Elcano (ARI), 24.
- Banco Mundial (2018). *Moving for Prosperity: Global Migration and Labor Markets. Policy Research Report*. Washington, DC: Banco Mundial.
- Cancillería del Ecuador (2019). Visas emitidas desde enero 2012 hasta mayo 2019.
- Casson, M. (1982). The Entrepreneur: An Economic Theory. *Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship*

- Castillo, T. & Reguant, M. (2012). Percepciones sobre la migración venezolana: causas, España como destino, expectativas de retorno. *Migraciones*, 41, 133-163.
- Castles, S. & Miller, M. (2005). *The Age of Migration: International Population Movements in the Modern World*. Inglaterra: Palgrave MacMillan.
- CEPAL & OIT (2017). *Coyuntura laboral en América Latina y el Caribe: La inmigración laboral en América Latina* (16). Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- Defensoría del Pueblo de Ecuador (2018). Defensoría del Pueblo de Ecuador ante situación de movilidad humana de personas de nacionalidad venezolana en Quito.
- Derrau, M. (1961). *Tratado de Geografía Humana*. España: Editorial Vicens-Vives.
- Drucker, P. (1985). *Innovation and Entrepreneurship*. Oxford: Elsevier.
- Drucker, P. (2004). La disciplina de la innovación. *Harvard Business School*.
- Duarte, T. & Ruiz Tibana, M. (2009). Emprendimiento, una opción para el desarrollo. *Scientia et Technica*, 15 (43), 326-331.
- Frese, M. & Gielnik, M. (2014). The Psychology of Entrepreneurship. *Annual Review of Organizational Psychology and Organizational Behavior*. 1. 413-438.
- Global Entrepreneurship Monitor (GEM). (2018). Ecuador 2017. Espol.
- Guil Bozal, M. (2006). Escala mixta Likert-Thurstone. *Anduli*, 5, 81-93.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2010). *Metodología de la investigación*. México D.F.: McGraw-Hill.

- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC). (2018). Anuario de entradas y salidas internacionales 2017.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC). (2018). Directorio de empresas y establecimientos 2017.
- Lederman, D., Messina, J., Pienknagura, S. & Rigolini, J. (2014). *El emprendimiento en América Latina: muchas empresas y poca innovación—Resumen*. Washington, DC: Banco Mundial.
- Lee, E. (1966). A Theory of Migration. *Demography*, 3(1), 47-57.
- Legarda, M. (2019). La Migración Venezolana a Ecuador y su Prospectiva. *Quest Journals*, 7(1), 14-21.
- Manzini, J. (2000). Declaración de Helsinki: Principios éticos para la investigación médica sobre sujetos humanos. *Acta Bioethica*, 6(2), 321-334.
- Micolta, A. (2005). Teorías y conceptos asociados al estudio de los migrantes internacionales. *Trabajo Social*, 7, 59-76.
- Ministerio del Interior de Ecuador (2018). Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana amplía declaratoria de emergencia del sector de movilidad humana hasta el 31 de enero de 2019.
- Ministerio del Interior de Ecuador (2017). Flujo de venezolanos por unidad de control y tipo de residencia

- Nkansa, K. & Simpeh, K. (2011). Entrepreneurship theories and Empirical research: A Summary Review of the Literature. *European Journal of Business and Management*, 3, 1-8.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). (2018). *How Immigrants Contribute to Developing Countries' Economies*. Paris: OECD Publishing.
- Organización Internacional para las Migraciones (OIM). (2019). DTM Ronda 4. Monitoreo de flujo de población venezolana: Ecuador.
- Organización Internacional para las Migraciones (OIM). (2018). Refugiados y migrantes de Venezuela superan los cuatro millones: la OIM y el ACNUR.
- Organización Internacional para las Migraciones (OIM). (2008). *Migration and Development: Perspectives from the South*. Geneva: OIM.
- Organización Internacional del Trabajo (OIT). (2018). Nuevas cifras de la OIT muestran que 164 millones de personas son trabajadores migrantes.
- Oslo, L. (1997). *La migración hacia España de mujeres jefas de hogar: una dinámica migratoria creada por las estrategias de los actores sociales del contexto receptor y las actoras de la migración* (Tesis Doctoral).
- Osorio, F., Galvez, E. & Murillo, G (2010). La estrategia y el emprendedor: diversas perspectivas para el análisis. *Cuadernos de Administración*, 43, 65-80.
- Śledzik, K. (2013). Schumpeter's View on Innovation and Entrepreneurship. Management Trends in Theory and Practice, (ed.) Stefan Hittmar, 89-93.

Stewart, A. (1992). A Prospectus on the Anthropology of Entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16(2), 71–92.

Tizón, J. (1989). Migraciones y salud mental: recordatorio. *Gaceta Sanitaria*, 3, 527–529.

Vargas-Silva, C. (2012). *Handbook of Research Methods in Migration*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited.