

# UNIVERSIDAD DE CUENCA



## FACULTAD DE PSICOLOGÍA

### CARRERA DE PSICOLOGÍA SOCIAL

#### “FACTORES PSICOSOCIALES QUE INFLUYEN EN LOS EMPREDIMIENTOS DE PERSONAS INMIGRANTES EN CUENCA”

*Trabajo de titulación previo a la obtención  
del título de Psicólogo(a) Social*

#### **Autores:**

Jonnathan David Loja Lojano

C.I.: 0150157485

Verónica Gabriela Nugra Nugra

C.I.: 0105296966

#### **Directora:**

MSc. María José Rivera Ullauri

C.I.: 0106058266

Cuenca – Ecuador

2018



## Resumen

El emprendimiento realizado por inmigrantes, es un fenómeno social y económico, que ha sido fuente de controversia en los países de acogida, por lo que se han realizado estudios en muchos lugares del mundo, pero en el entorno cuencano, existen escasos estudios al respecto. La presente investigación tiene como objetivo explorar los factores psicosociales que influyen para que un inmigrante pueda emprender en Cuenca. Estudio de carácter transversal exploratorio, en el cual la información se obtuvo principalmente de entrevistas, grupos focales, se completó con la revisión de la base de datos socioeconómicos de Trabajo Social de la Casa del Migrante y la aplicación de sociogramas institucionales. Los participantes fueron 18 inmigrantes de nacionalidad colombiana, venezolana y haitiana, de entre 18 a 65 años de edad, quienes formaban parte de uno de los proyectos de emprendimientos de la Casa de Migrante del Municipio de Cuenca. Los principales hallazgos demuestran que las motivaciones para emprender se relacionan con las motivaciones para salir de su país de origen, en el caso del grupo de estudio, son motivaciones de subsistencia o por necesidad (*push*). Sin embargo, las ideas de negocio de los inmigrantes convierten su motivación por necesidad (*push*) en una motivación por oportunidad (*pull*), porque pretenden ayudar a otros inmigrantes y habitantes locales con plazas de empleo. Por otro lado, el contexto cuencano dificulta el desarrollo de emprendimiento por parte de inmigrante, principalmente por factores contextuales (apoyo institucional), legales (obtención de documentos legales) y culturales (discriminación en el trabajo). Por el contrario, los factores que posibilitan que un inmigrante pueda emprender son las habilidades y experiencias que han refinado con la confianza de sus propias capacidades, el desarrollo de un plan de negocio y la creación de nuevas redes de trabajo.

**Palabras claves:** inmigrante, emprendedor, factores psicosociales, motivaciones, emprendimiento.



## Abstract

Immigrant's entrepreneurship is a social and economic phenomenon, which has been a source of controversy in the host countries, many studies have been conducted in several parts of the world, but in the Cuenca, there are very few studies about this topic. The aim of this research is to explore the psychosocial factors that influence immigrant's entrepreneurship in Cuenca. Exploratory study, when the information was mainly collected through interviews and focus-groups, completed with the review of socio-economic data of the Social Work department, databases of Casa del Migrante and the application of institutional sociograms. The participants were 18 Colombian, Venezuelan and Haitian immigrants, aged between 18 and 65 years old, who are part of one of the projects of enterprises of the Entrepreneurship Program of Casa of Migrante (Municipality of Cuenca). The main findings show that the motivations for entrepreneurship are related to the motivations to leave their native country, which in the case of the study group, are motivations of subsistence or necessity (*push*). However, the business ideas of immigrants convert their pull motivations into pull motivation, because they intend to help other immigrants and local inhabitants with jobs. On the other hand, Cuenca's context hinders the development of immigrants' entrepreneurship, mainly due to contextual (institutional support), legal (obtaining legal documents) and cultural factors (discrimination at work). On the contrary, the factors that make it possible for an immigrant to undertake are the skills and experiences that have been enhanced by the confidence of their own abilities, the development of a business plan and the creation of new networks of work.

**Keywords:** immigrant, entrepreneur, psychosocial factors, motivations, entrepreneurship.



**Índice:**

1. Fundamentación teórica.....	9
Inmigrante.....	9
Emprendedor .....	11
Inmigrante emprendedor.....	12
Perspectiva psicosocial .....	12
Factores psicológicos.....	13
Factores sociológicos.....	13
Factores psicosociales .....	14
Problema de investigación y justificación.....	17
2. Proceso metodológico .....	17
3. Presentación y análisis de resultados.....	19
Procesos Migratorios .....	20
Condiciones pre migratorias.....	20
Motivaciones para emprender .....	22
Aspectos legales .....	22
Redes .....	23
Redes y locus de control.....	25
Habilidades y experiencias .....	27
Nivel de educación .....	27
Experiencia laboral previa.....	28
Autoeficacia y Conducta Proactiva .....	29
Innovación, creatividad y apertura mental .....	30
4. Conclusiones: .....	31
5. Recomendaciones .....	32
6. Referencias .....	34
7. Anexos.....	37
Anexo 1. Tablas.....	37
Tabla 1: Datos sociodemográficos de los participantes del estudio.....	38
Tabla 2: Matriz de actores involucrados. ....	41
Anexo 2. Imágenes .....	42
Imagen 1: Sociograma Institucional de la población haitiana.....	42
Imagen 2: Sociograma Institucional de la población venezolana.....	43
Imagen 3:Sociograma Institucional de la población venezolana.....	44
Anexo 3. Herramientas de investigación.....	44
Anexo 3.1. Ficha sociodemográfica .....	44
Anexo 3.2. Guía de entrevista .....	45
Anexo 3.3. Guía para grupo focal .....	47



## Cláusula de Propiedad Intelectual

---

JONNATHAN DAVID LOJA LOJANO, autor/a del trabajo de titulación “Factores psicosociales que influyen en los emprendimientos de personas inmigrantes en Cuenca”, certifico que todas las ideas, opiniones y contenidos expuestos en la presente investigación son de exclusiva responsabilidad de su autor/a.

Cuenca, 21 de febrero de 2018

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "Jonnathan David Loja Lozano", written over a horizontal line.

Jonnathan David Loja Lozano

C.I: 015015748-5



## Cláusula de Propiedad Intelectual

---

VERÓNICA GABRIELA NUGRA NUGRA, autor/a del trabajo de titulación "Factores psicosociales que influyen en los emprendimientos de personas inmigrantes en Cuenca", certifico que todas las ideas, opiniones y contenidos expuestos en la presente investigación son de exclusiva responsabilidad de su autor/a.

Cuenca, 21 de febrero de 2018

A handwritten signature in blue ink, consisting of a circular flourish and several vertical strokes, positioned above a horizontal line.

Verónica Gabriela Nugra Nugra

C.I: 010529696-6



## Cláusula de licencia y autorización para publicación en el Repositorio Institucional

---

JONNATHAN DAVID LOJA LOJANO en calidad de autor/a y titular de los derechos morales y patrimoniales del trabajo de titulación "Factores psicosociales que influyen en los emprendimientos de personas inmigrantes en Cuenca", de conformidad con el Art. 114 del CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN reconozco a favor de la Universidad de Cuenca una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra, con fines estrictamente académicos.

Asimismo, autorizo a la Universidad de Cuenca para que realice la publicación de este trabajo de titulación en el repositorio institucional, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Cuenca, 21 de febrero de 2018

Jonnathan David Loja Lojano

C.I: 0150157485



Cláusula de licencia y autorización para publicación en el Repositorio  
Institucional

---

VERÓNICA GABRIELA NUGRA NUGRA en calidad de autor/a y titular de los derechos morales y patrimoniales del trabajo de titulación “Factores psicosociales que influyen en los emprendimientos de personas inmigrantes en Cuenca”, de conformidad con el Art. 114 del CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN reconozco a favor de la Universidad de Cuenca una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra, con fines estrictamente académicos.

Asimismo, autorizo a la Universidad de Cuenca para que realice la publicación de este trabajo de titulación en el repositorio institucional, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Cuenca, 21 de febrero de 2018

---

Verónica Gabriela Nugra Nugra

C.I: 010529696-6



## FACTORES PSICOSOCIALES QUE INFLUYEN EN LOS EMPRENDIMIENTOS DE LAS PERSONAS INMIGRANTES EN CUENCA

### 1. Fundamentación teórica

Estudios e investigaciones realizadas principalmente en España, Chile, y México, consideran que la condición de inmigrante influye en la generación de emprendimientos en un país de acogida, debido a que poseen iniciativas propias e ideas innovadoras en el ámbito económico-productivo y social, creando fuentes de empleo por sí mismos (Navajas, 2014). A pesar de ello, la mayor parte de esta población tiene dificultades al momento de desarrollar su emprendimiento (Mancilla, 2009; Baltar & Bruner, 2013). De esta manera, surgen las interrogantes: ¿Qué es ser inmigrante?, ¿Qué es ser emprendedor? y al mismo tiempo ¿Cómo se relacionan estos dos conceptos desde la perspectiva psicosocial?, las mismas que buscamos responder a continuación.

### Inmigrante

En nuestra revisión bibliográfica tomamos de referencia tres perspectivas que definen a un *inmigrante*: perspectiva institucional, enriquecimiento cultural y oportunidad para mejorar su vida. En la primera perspectiva, según la Ley Orgánica de Movilidad Humana (LOMH, 2017) del Ecuador, se establece en el art. 3 que un inmigrante es una persona extranjera que ingresa al Ecuador con el ánimo de fijar su residencia o domicilio de forma temporal o permanente en el territorio ecuatoriano. En cuanto a la segunda perspectiva, se enfatiza al inmigrante como un portador de cultura y enriquecedor de la cultura de la sociedad receptora, refiriéndola como "...aquella persona que mantiene rasgos que la identifican con su cultura de origen [conservando] vinculación con su comunidad de origen, y que al mismo tiempo mantiene relación, afinidad, interés, por nuevos grupos que encuentra en la sociedad receptora" (De Lobera, 2004, pág. 17).

Consideramos que la tercera perspectiva, planteada por Peña (2013), es la más apropiada para este estudio porque afirma que el inmigrante viaja a otro país con el fin de mejorar su calidad de vida. De manera que define al inmigrante en general como:

... [Una persona que] tiene como intención un cambio de residencia desde un lugar de origen a otro de destino, atravesando algún límite geográfico que generalmente es una división político-administrativa [...] tiene como principal objetivo buscar mejorar la calidad de vida de los individuos, ya sea porque en su lugar de origen o de



establecimiento actual, no existen tales condiciones o porque no satisfacen todos sus criterios individuales. (pág. 1150)

La definición anterior, debe ser completada con la perspectiva de Movilidad Humana, de acuerdo a la Constitución del Ecuador, ubica al inmigrante conceptual y legalmente como sujeto de derechos, la misma que podemos evidenciar en la LOMH (2017) cuando afirma que los inmigrantes gozan de los mismos derechos y obligaciones que los ciudadanos ecuatorianos.

Además, para nuestra investigación, consideramos que gran parte de la población inmigrante, está en situación muy similar a la de la población refugiada, respecto a la amenaza directa contra la vida y las dificultades para desarrollar un emprendimiento<sup>1</sup>. No obstante, no podemos dejar de lado, el concepto de refugiado, que tomamos de la Convención de Ginebra (1951), debido a que lo conceptualiza ampliamente y no solo a temores por la guerra:

[un refugiado es una persona que] debido a fundados temores de ser perseguida por motivos de raza, religión, nacionalidad, pertenencia a determinado grupo social u opiniones políticas, se encuentre fuera del país de su nacionalidad y no pueda o, a causa de dichos temores, no quiera acogerse a la protección de tal país. (pág. 2)

Tanto para inmigrantes como para refugiados, hay que tomar en cuenta las condiciones jurídico-legales y culturales que se presentan en el Estado Ecuatoriano. Legal y jurídicamente, una de las condiciones más importantes para los inmigrantes es la tramitación del estatus migratorio (refugiado, residente temporal o permanente, entre otros) porque esta permite trabajar, en dependencia laboral pública, privada, o de forma autónoma (art. 60 y art. 66 de la LOMH). El trabajo autónomo o autoempleo, da paso a la creación y desarrollo de los emprendimientos por inmigrantes en Ecuador. En consecuencia, la primera relación que establecemos entre inmigrante y emprendimiento sería de índole jurídica y legal.

---

<sup>1</sup> ACNUR (28 de agosto de 2015) diferencia estas dos poblaciones, señalando que los refugiados son personas que huyen de conflictos armados o persecución y está en amenaza su vida, mientras que, los migrantes eligen trasladarse no a causa de una amenaza directa de persecución o muerte, sino principalmente para mejorar sus vidas. Sin embargo, para nuestro estudio esta diferencia no es válida, porque, por ejemplo, en el caso de los venezolanos la crisis económica que ha provocado violencia, delincuencia y demás problemáticas sociales atenta a la vida misma de los venezolanos y pese a ello, son considerados como inmigrantes. Por esta razón en este trabajo se utilizará el término 'inmigrante' incluyendo a refugiados e inmigrantes.



Por otro lado, para poder emprender se necesita una base económica y financiera. El trabajo en dependencia es una de las fuentes para generar ingresos económicos, sin embargo, en este ámbito, los inmigrantes son altamente vulnerables a sufrir discriminación y explotación laboral porque pueden encontrarse en una situación de irregularidad legal y falta de conocimientos de medios para la exigibilidad de sus derechos humanos (Orellana & Smith-Castro, 2014)

### **Emprendedor**

Como establecimos al inicio, un inmigrante podría llegar a poseer características propias de un emprendedor, tales como: innovación, creatividad, asunción de riesgos, búsqueda de fuentes de financiamiento, entre otros. Estas características están presentes en el proceso migratorio, debido a que los inmigrantes están en situación de incertidumbre y asumen el riesgos en un nuevo contexto, en donde ponen a prueba sus habilidades para obtener recursos (Díaz & González, 2005). Sin embargo, debemos precisar el concepto de *emprendedor*, para el cual identificamos tres perspectivas teóricas: riesgo, incertidumbre y beneficio, teoría del desarrollo económico y emprendimiento e impacto local.

En cuanto a la primera perspectiva, afirma que "... un emprendedor es un agente de cambio e innovación que se caracteriza por ser una persona inteligente que asume riesgos e incertidumbre, optimista, creativo e imaginativo, el dinero es su mayor motivación y su éxito depende de su capacidad, esfuerzo y suerte" (Tarapuez, Zapata, & Agreda, 2008, pág. 93). Por otro lado, la segunda posición teórica, propuesta por Schumpeter (citado por Carrasco & Castaño, 2008), a diferencia del anterior, subraya el liderazgo y un talento especial para identificar el mejor modo de actuar como fundamental en un emprendedor, definiéndolo como: "... un individuo que reúne un conjunto de recursos de forma novedosa, intentando mejorar de forma rutinaria la oferta de productos existentes en un mercado e incorporando la innovación como constructo intrínseco en la creación de una nueva organización empresarial" (Acosta, 2015, pág. 183).

La tercera perspectiva, propuesta por Formichella (2004), la consideramos completa, porque incluye factores psicosociales (innovación, redes de apoyo, autoeficacia, entre otros) en las características de un emprendedor, definiéndolo como:



...persona con capacidad de crear, llevar adelante sus ideas, generar bienes y servicios, de asumir riesgos y enfrentar problemas, sabe [...] “ver” y descubrir las oportunidades que en él están ocultas. Posee iniciativa propia y sabe crear la estructura que necesita para emprender su proyecto, se comunica y genera redes de comunicación, tiene capacidad de convocatoria; incluso [conforma] un grupo de trabajo y [realiza] su tarea sin dudar, ni dejarse vencer por temores [...] de esa manera generar un impacto en su propia vida y en la de la comunidad en la que habita. (pág. 4)

### **Inmigrante emprendedor**

Identificamos que al inmigrante emprendedor lo denominan de diversas formas, en las cuales principalmente están: empresariado inmigrante, empresariado étnico, negocios étnicos, emprendedores étnicos (Solé & Parella, 2005; Aboussi & García, 2012; Cebrián, Jiménez, & Resino, 2016). Estos conceptos mencionan en común, que son las personas no locales o procedentes de otro país, quienes utilizan sus propios recursos económicos, materiales y humanos, o de sus redes de apoyo para generar un emprendimiento en el país de acogida (Cebrián, Jiménez, & Resino, 2016).

Un emprendedor puede llegar a ser cualquier persona, la diferencia radica en que las personas que presentan una condición de inmigrante usualmente se ven obligados a generar negocios propios de subsistencia (Rivera & Pesántez, 2017) o se ven motivados a crear emprendimientos innovadores, al traer ideas de un contexto diferente (Navajas, 2014). Por estas razones, podemos encontrar factores desde la perspectiva psicosocial que explican el desarrollo de un emprendimiento de cualquier persona en general. Sin embargo, unos factores pueden ser más relevantes que otros para las personas inmigrantes que para los habitantes locales.

### **Perspectiva psicosocial**

En este punto, surge otra interrogante ¿Qué es la perspectiva psicosocial? Para Medina, Bernal, Galeano y Lozada (2007), es una perspectiva que establece una interdependencia entre lo psicológico y lo social. En la parte psicológica se encuentran los recursos internos de la persona, como proyecto de vida, creatividad, sentido del humor, inteligencia, la motivación al logro, entre otros. Mientras que en la parte social se hallan las interacciones entre los diferentes ámbitos de socialización, la vincularidad, la otredad y las redes de apoyo. Montero (2004), establece a lo psicosocial como procesos dialécticos y



dependientes entre las relaciones de las personas y las circunstancias sociales, que suponen a la vez subprocesos de carácter cognoscitivo, emotivo, motivacional con consecuencias conductuales. En las investigaciones que vamos a presentar a continuación podemos evidenciar que los procesos psicosociales se dividen en psicológicos y sociales, advirtiendo que existen interrelaciones entre ellos.

### **Factores psicológicos**

Desde los factores psicológicos, según Trejo (2015), Díaz y González (2005) y González, Bretones, Zarco y Rodríguez (2011), plantean tres factores que influyen primordialmente en un emprendedor: a) Tesón, la capacidad de trabajo o perseverancia, factor importante para mantener un emprendimiento después de la crisis; b) apertura mental, cultural y experiencial, permite considerar nuevas perspectivas y conocimientos, valores culturales, tradiciones y los nuevos aprendizajes; c) afabilidad, mantiene relación con la Teoría del Enclave Étnico (Díaz & González, 2005), en el que la empatía, la cooperación, la afectividad, los lazos étnicos y culturales, son claves para incorporarse de la manera más óptima al nuevo contexto social-laboral-empresarial y generar un emprendimiento por sí solos o con ayuda de compatriotas, con similares valores culturales, intereses sociales y económicos. Los tres procesos anteriores son conductuales y cognitivos, éstos se desarrollan y se modifican en el plano social y relacional (Montero, 2004), a modo de evaluadores del entorno social-cultural, permitiendo insertarse y adaptarse al medio (Trejo, 2015).

### **Factores sociológicos**

En cuanto a los aspectos sociales, en los inmigrantes emprendedores, algunos autores señalan principalmente dos elementos: la experiencia laboral-empresarial previa y las redes de apoyo social (Bargsted, 2013; Díaz & González, 2005; González, Bretones, Zarco, & Rodríguez, 2011; Trejo, 2015). La experiencia laboral previa, particularmente en liderazgo y adquisición activa de competencias emprendedoras, posibilita emprender y mantener la empresa a pesar de las crisis, los problemas económicos y financieros (Trejo, 2015). Regularmente, esta variable suele estar muy relacionada con el nivel de estudios. Esta idea es ratificada por Díaz y González (2005), cuando señalan que una mejor formación académica, permite la integración social y económica eficiente, facilitando su acceso al mercado crediticio. No obstante, Trejo (2015) considera que no necesariamente las personas con bajos niveles de educación no pueden desarrollar un



emprendimiento, por el contrario, habrá que vincular muchas otras variables para que una persona emprenda.

Si bien la experiencia laboral previa y los niveles altos de educación permiten la adquisición y movilización de recursos, así como el manejo del emprendimiento en momentos de crisis, las *redes de apoyo social* parecen cumplir un papel más importante para el emprendedor (Díaz & González, 2005; Trejo, 2015). Esta idea la corrobora Paunero (2014) cuando afirma que la red social es el activo más valioso para que un emprendedor logre crear exitosamente su emprendimiento. Estas redes sociales son tan valiosas sobre todo para los inmigrantes, porque independientemente de tener o no niveles altos de educación y experiencias laborales previas, éstas permiten tener acceso a recursos y financiamiento, proveen de información importante del nuevo contexto y del mercado laboral, lo que a la vez se convierten en una fuente de adaptación eficaz al mercado, es decir, vuelven a los inmigrantes emprendedores más competentes (Díaz & González, 2005; Fuentes & Sánchez, 2010; Muñoz, 2014; Paunero, 2014; Trejo, 2015).

En este sentido, Muñoz (2014) señala dos tipos de redes sociales que son de gran importancia para los inmigrantes emprendedores: los cercanos a su contexto (familia, amigos, etc.) y los entes externos (bancos, inversionistas, etc.). La mayoría de autores (Díaz & González, 2005; Fuentes & Sánchez, 2010; González et. al., 2011; Muñoz, 2014; Paunero, 2014; Trejo, 2015) concuerdan en que las redes más cercanas al entorno, son las más relevantes para el emprendedor, porque son de estas, de donde realmente obtienen apoyo social de primera mano, tanto afectivo como económico, además de que son estas las que estarán más presentes en los momentos de crisis.

### **Factores psicosociales**

Los factores psicosociales que consideramos pertinentes para este estudio, en relación a los emprendimientos realizados por inmigrantes son: motivaciones *push and pull*, locus de control, autoeficacia, proactividad, creatividad e innovación. De las cuales, presentamos a continuación, estudios que demuestran su validez, así como posturas complementarias e incluso opuestas que amplían nuestro abordaje conceptual.

Los inmigrantes emprendedores pueden tener diversos motivos para llevar a cabo un emprendimiento en el país residente. Muñoz (2014) señala tres motivos primordiales: 1) los prejuicios y discriminación hacia ciertos grupos minoritarios, en el mercado laboral



forzado a generar autoempleos, 2) las características culturales y valores distintivos de ciertas minorías étnicas, fomentando la autosuficiencia y predisposición de sus miembros hacia el emprendimiento y; 3) la importancia del contexto histórico, social y las situaciones en busca de oportunidades de negocio, es decir, las condiciones de vida y experiencias laborales previas.

Los motivos anteriores pueden enmarcarse dentro lo que plantean González et. al. (2011), Bargsted (2013) y Trejo (2015), como motivaciones *push and pull*. Las motivaciones *push* o por necesidad son aquellas que nacen a partir de condiciones no favorables como las crisis económicas, crisis sociales, guerras, etc., es decir, las personas realizan su emprendimiento porque no encuentran otra forma para subsistir (Marulanda, Montoya, & Vélez, 2014). En cambio, las motivaciones *pull* o por oportunidad, están relacionadas con la superación personal, progreso económico, reconocimiento social, etc. (González et. al., 2011; Trejo, 2015).

Muñoz (2014), Marulanda, Montoya y Vélez (2014) y Trejo (2015) sugieren que los inmigrantes emprendedores, por lo general, están más relacionados con las motivaciones *push*, estas motivaciones podrían llevar al fracaso de un emprendimiento, al plantearse objetivos de subsistencia y seguridad económica mínima. Sin embargo, sabemos que los fenómenos sociales son mucho más complejos, dinámicos y cambiantes. Por tal motivo, la teoría de motivaciones *push and pull* ha recibido fuertes críticas por ser determinista y estática. Olofsson, Petersson y Wahlbin y Dubini (citado por Trejo, 2015), critican esta teoría, afirmando que ambas motivaciones pueden ser igual de útiles para el desarrollo y mantenimiento de un emprendimiento, porque en realidad estas se activan en periodos. Las motivaciones *push*, aparecen en entornos deficientes u hostiles impulsando la creación de nuevas empresas, mientras que, en entornos favorables son las motivaciones *pull*, son las que la condicionan.

Por otra parte, el locus de control y la autoeficacia son aspectos psicosociales que explican el desarrollo y percepción de las propias capacidades y cómo estas se desenvuelven en el contexto social. De manera que el locus de control, según Trejo (2015), se entiende como el grado con que el individuo percibe controlar su vida y los sucesos que influyen en ella. Esta percepción de control puede depender de sí mismo (locus de control interno), cuando atribuye que su éxito o fracaso dependen de su conducta y esfuerzo, o, por el contrario, del contexto (locus de control externo), determinada por la



suerte, la fortuna, el destino o por lo que otras personas hacen (Moriano, Trejo, & Palací, 2001; Trejo, 2015). Nuevamente, Trejo (2015) alega que quienes emprenden se caracterizan por un alto y significativo locus de control interno, contribuyendo a estar menos aislados en el ámbito laboral, sentir menos estrés, identificar mejores oportunidades de emprender, buscar posiciones de poder favorables y tener mayor iniciativa en el trabajo.

La autoeficacia también influye en la creación de emprendimientos, ya que es considerada como uno de los factores determinantes en el modo de pensar, sentir, motivarse y actuar de las personas para alcanzar sus logros (Trejo, 2015). Para Bandura (1989 citado por Paunero, 2014), la autoeficacia es el núcleo central de la teoría del Aprendizaje Social, en el que se determina que un individuo desarrolla sus capacidades reales sólo si tiene confianza en las mismas y en que podrá cumplir sus objetivos deseados. En concordancia, Trejo (2015) concluye que quienes emprenden y mantienen su empresa, muestran mayores niveles de autoeficacia que el resto de grupos.

Otros constructos psicosociales a considerar son: la creatividad, la innovación y la conducta proactiva. Indiscutiblemente, la creatividad y la innovación son los instrumentos específicos de los emprendedores (Díaz & González, 2005; Carrasco & Castaño, 2008; Aboussi & García, 2012; Bargsted, 2013; Trejo, 2015), porque es la manera por la cual ellos explotan el cambio como una oportunidad inexistente anteriormente. Por esto, los emprendedores son personas que innovan, identifican y crean nuevas formas de negocios, establecen y coordinan recursos, elevando así sus posibilidades de éxito en el mercado (Trejo, 2015).

Así mismo, la conducta proactiva, es entendida como una tendencia a iniciar y mantener acciones, con efectos en el entorno, a partir de la iniciativa y la anticipación (Bargsted, 2013). Ares (2004) y Bargsted (2013), consideran que esta conducta pretende desarrollar un pensamiento estratégico, es decir, un mayor autocontrol y activación de sus emociones, conduciendo a una conducta inteligente sostenida en un sistema de valores internalizado. Además, desarrollar la conducta proactiva apoya a enfrentar problemas, considerar las consecuencias y orientar a la innovación, promoviendo a que el individuo sea competente y asuma los retos de los nuevos yacimientos de empleo (Ares, 2004).



## Problema de investigación y justificación

El movimiento migratorio ha incrementado considerablemente en varios países del mundo, con implicaciones sociales, políticas y económicas. En Ecuador, según el INEC (2015), han ingresado 348.151 colombianos, 105.533 venezolanos y 14.658 haitianos. Navajas (2014) afirma que con los movimientos migratorios han aparecido iniciativas emprendedoras, desarrollando un fenómeno social-empresarial (emprendimiento) que se extiende y transforma productiva y fisonómicamente las sociedades. No obstante, a pesar de las grandes iniciativas, al ser inmigrantes tienen varias dificultades o trabas legales, burocráticas, financieras y de discriminación laboral por parte de los nativos, en el Estado residente para desarrollar sus emprendimientos (Mancilla, 2009; Aboussi & García, 2012; Arévalo & Arévalo, 2015).

Al existir escasos estudios, con significativas diferencias<sup>2</sup>, relacionados al tema, específicamente en Cuenca-Ecuador, debemos explorar los factores que dificultan y posibilitan que los inmigrantes residentes en Cuenca, puedan crear y desarrollar sus emprendimientos. Por lo tanto, es relevante estudiar este fenómeno social, por dos razones: 1) desde la parte académica, existe una necesidad de profundizar la problemática social en Ecuador y en Cuenca y 2) ofrecer información pertinente para crear, modificar o fortalecer las políticas sociales para la inclusión social de inmigrantes en Cuenca.

## 2. Proceso metodológico

Este estudio tiene un enfoque cualitativo, con un diseño transversal exploratorio, que permitirá captar el sentido que las personas dan a sus actos, a sus ideas, y al mundo que les rodea (Murillo & Martínez, 2010). Con una población de estudio de 45 inmigrantes pertenecientes al Programa de Emprendimiento desarrollada en la Casa del Migrante del GAD Municipal de Cuenca<sup>3</sup>, se seleccionaron, mediante la base de datos generada por la institución, a 18 inmigrantes, excluyendo a inmigrantes que sean solicitantes de refugio, jubilados o pensionados, discapacitados y vendedores informales. Estos inmigrantes eran

---

<sup>2</sup> Los estudios que se encontraron en Ecuador, solamente se enfocan en determinar la situación laboral de refugiados colombianos en Cuenca (Rivera & Pesántez, 2017) y describir el perfil emprendedor de colombianos en Quito (Arévalo & Arévalo, 2015).

<sup>3</sup> Este programa, pretende desarrollar un plan de negocios que pueda salir al mercado de Cuenca. Con un tiempo estimado de 6 meses, en él se brinda asesoría técnica para desarrollar sus emprendimientos.



de nacionalidad colombiana, venezolana y haitiana, hombres y mujeres de entre 18 a 65 años de edad y que se encontraban dentro de uno de los proyectos de emprendimientos.

Se informó a los participantes sobre el tema de investigación y sus objetivos, se les entregó y explicó aspectos relacionados a la firma del consentimiento informal, señalando que la persona que desee participar en el estudio lo hará de manera voluntaria, enfatizando su derecho de retirarse del estudio, sin ninguna condición de retención o sanción. Además, se explicó acerca de la confidencialidad y anonimato de la información personal.

En primer lugar, se analizó la información disponible en los registros socioeconómicos de Trabajo Social de la Casa del Migrante, del cual obtuvimos información acerca de la condición pre-migratoria de las nacionalidades estudiadas, para ser sistematizada en una base de datos. En segundo lugar, se aplicó la técnica del Sociograma institucional (CIMAS, 2009), mediante mesas de trabajo por cada nacionalidad. La aplicación de esta técnica, ayudó a comprender las afinidades y asperezas, las relaciones cercanas y problemáticas fuera del grupo (es decir, como estrategia para observación participante) y permitió analizar cómo se encontraban sus redes de apoyo. Después, se realizó entrevistas semi-estructuradas a 2 líderes de los proyectos de emprendimiento de cada nacionalidad, para indagar y obtener información a profundidad sobre la problemática de estudio.

Posteriormente, se trabajó mediante 3 grupos focales conformado por: 4 integrantes y 1 líder colombiano, 5 integrantes y 1 líder venezolano y 3 integrantes y un líder haitiano<sup>4</sup>. Esta técnica permitió conocer las experiencias del grupo respecto a la generación de emprendimientos, aportando a profundizar aspectos que no fueron esclarecidos completamente en las entrevistas individuales, pero que resultaban de vital importancia para la investigación (redes, motivaciones, aspectos legales y dificultades).

Respecto a las limitaciones en el trabajo de campo, cabe indicar que en el proceso de agrupar a las distintas nacionalidades para realizar los grupos focales se presentaron algunos inconvenientes. Un número importante de participantes indicaron que estaban desertando del Programa de Emprendimientos, principalmente por desacuerdos de organización –ajenos a nuestra intervención–, lo que generó cierto rechazo a los procesos

---

<sup>4</sup> Se conformó los grupos focales de esta manera, debido a que el número de integrantes variaba según la nacionalidad y no se completaba el número de integrantes necesarios para desarrollar la herramienta, por lo tanto, consideramos pertinente integrar a un líder de cada nacionalidad que ya había colaborado en la entrevista y deseaba participar.



de asesoría en emprendimiento (proceso paralelo, pero independiente de nuestra investigación) por considerarlos muy extensos, dificultando que sus propuestas de emprendimiento salgan al mercado en el tiempo planificado. Esta situación, sumada a que el trabajo de campo se realizó en la época de diciembre, en la que los participantes trabajaban o salían de vacaciones, fueron condiciones que dificultaron trabajar con los grupos de investigación iniciales, en razón del número de participantes esperados.

La información relacionada con las entrevistas semi-estructuradas y los grupos focales fueron grabadas en audio, posteriormente se transcribieron de forma manual, para luego organizarlas, reagruparlas y analizarlas mediante una matriz de sistematización (análisis temático). El sociograma institucional fue transcrito manualmente y analizado mediante matriz de actores sociales, identificando además los conjuntos de acción, los elementos comunicadores y los espacios de alianza y de conflicto. Mientras que la base de datos de los registros socioeconómicos fue transcrita y analizadas mediante una tabla de doble entrada por nacionalidades.

### **3. Presentación y análisis de resultados**

Los resultados que vamos a presentar a continuación fueron obtenidos del grupo de estudio de inmigrantes de nacionalidad colombiana, venezolana y haitiana, quienes son mayores a 30 años y en su mayoría son hombres. En cuanto a su nivel educativo, los venezolanos tienen niveles de estudio de tercer nivel realizados en su país, los haitianos consiguieron su licenciatura en la Universidad de Cuenca, gracias a que recibieron becas estudiantiles, y finalmente, los colombianos tienen mayormente niveles de educación hasta bachillerato. Por otra parte, los inmigrantes colombianos, son quienes más tiempo han residido en Cuenca de entre 8 a 14 años, seguido de los haitianos, con una media de 8 años, a raíz del terremoto del 2010, y finalmente, los venezolanos con un promedio de 1 año en Cuenca (Véase Anexo 1. Tabla1).

Con la información otorgada por Trabajo Social de la Casa del Migrante, se identificó que, en la población inmigrante de nuestro estudio, al inicio de su inserción a Cuenca-Ecuador, se vieron en la urgencia de realizar ventas informales de alimentos, para subsistir. Además, esta información evidenció que la gran mayoría de los inmigrantes colombianos fueron obligados a salir de su país porque sus vidas estaban en riesgo, por lo que recibieron protección internacional del gobierno ecuatoriano y fueron enviados a



Cuenca. En cuanto a los venezolanos, la razón fue la inseguridad y nivel de violencia en su país, buscando una mejor calidad de vida para su familia. Por último, los haitianos, llegaron en grupos de alrededor de 30 personas, traídos por un sacerdote haitiano, que prometía estudios, alojamiento, alimentación y la posibilidad tener un trabajo en Ecuador, sin embargo, el sacerdote los abandonó en Quito.

## Procesos Migratorios

### Condiciones pre migratorias.

En concordancia con los datos de Trabajo Social de la Casa del Migrante, se evidenció que los inmigrantes colombianos, venezolanos y haitianos establecidos en Cuenca se vieron obligados a dejar su país, principalmente porque su contexto es desfavorable y hostil, o en palabras de González et. al. (2011), Bargsted (2013) y Trejo (2015), porque fueron motivados por necesidad (*push*), como la “*inseguridad, la mala situación económica*” y ambiental, situación que les forzó a buscar fuentes para mejorar su calidad de vida (Peña, 2013).

En el caso de los colombianos, la inseguridad ocasionada por la guerrilla y los conflictos armados han afectado la vida de las personas, económica, social y afectivamente. Y es así que en el discurso de los entrevistados se manifiesta tal información: “*varias cosas, económico porque [...] a duras penas sacaba para comer [...] social por la guerra, y pues también yo vivía solo*” (colombiano, 65 años).

Por su parte, los venezolanos salieron por la crisis económica que ha provocado fuertes implicaciones sociales y económicas, tal y como lo afirma Ana (venezolana, 45 años), “*cuando tú tienes inseguridad en un sitio [...] no tienes medicina, no tienes comida [...] tu dinero valía menos y las cosas valían más*”, problemáticas que se deben, según los participantes, al gobierno autoritario y sus políticas de gobierno, que les han obligado a huir de su país y a buscar una manera de subsistir: “*no puedes vender tus propiedades, el gobierno tiene que darte permiso*” (venezolano, 32 años).

La causa por la que los participantes haitianos migraran, fue por el terremoto de 2010, lo que provocó la destrucción de las universidades, obligando principalmente a los jóvenes a buscar otros países para estudiar. Si bien los participantes haitianos, mencionan haber salido por razones de estudio, o por motivación pull, esto se dio bajo una condición



desfavorable (González et. al., 2011; Bargsted 2013; Trejo, 2015). Así nos cuenta Edgar (33 años) cuando menciona que: *“a raíz del terremoto [...] como yo estaba en la universidad y al derrumbar el espacio físico, yo estaba incierto de un futuro, y la tierra que temblaba a cada rato, me motivaron a dejar el país”*.

No obstante, si bien los participantes haitianos llegaron por cuestiones de educación, sus condiciones se tornaron similares a la de los colombianos y venezolanos, debido a que en la ciudad de Cuenca tuvieron que buscar medios para subsistir diariamente, circunstancia que en un principio, incluyendo más factores como trámites legales, estatus migratorios, discriminación en el trabajo, les obligó a empezar a emprender por necesidad (Marulanda, Montoya, & Vélez, 2014).

Por otra parte, considerando los entornos desfavorables que les forzaron a abandonar su país, los inmigrantes principalmente venezolanos y haitianos, eligieron a Cuenca para vivir porque tenían familia en esta ciudad, por las posibilidades de estudio y de subsistencia, la tranquilidad y la seguridad. Esto se demuestra en los discursos expresados por los participantes cuando mencionan que:

*“...Cuenca es una ciudad muy tranquila [...] una ciudad universitaria [...] entonces nosotros dijimos ¡bueno! hay más posibilidades para que las hijas estudien [...] nosotros encontremos trabajo como profesor”* (venezolana, 45 años).

*“...mi hermano vivía aquí en el Ecuador y me animaba [...] uno de los motivos que tenía es poder cursar una carrera académica aquí en Ecuador [...] y cuando llegamos, tuve la oportunidad de ingresar a la universidad”* (haitiano, 33 años)

Si bien es cierto que los participantes colombianos también decidieron migrar a Cuenca por la familia que tenían en esta ciudad, muchos de ellos, por la situación de refugio no tuvieron la oportunidad de elegir a donde viajar, como Luis (35 años), *“no lo decidí yo, resulta que hubo un problema”*, enviándolo a Cuenca, por decisión del convenio entre los gobiernos de Colombia y Ecuador, con apoyo de la ACNUR.

A pesar de las razones que tuvieron en un principio para venir a Cuenca, al llegar a esta ciudad, según percepciones de los participantes, no satisficieron sus expectativas principalmente en el ámbito laboral o académico, específicamente con la población venezolana: *“No me siento ni mal ni bien [...] o sea no es mala pero no era lo que uno*



*esperaba*” (venezolana, 45 años) pese a ello, todos los inmigrantes participantes consideran a la ciudad como un buen entorno para vivir.

### **Motivaciones para emprender**

La motivación que tuvieron los inmigrantes participantes para emprender en Cuenca inicialmente se relaciona con la necesidad de subsistir en el país residente, la discriminación laboral y la explotación que sufren en el mercado laboral, forzando a generar su propio emprendimiento y de esta manera, *“poder generar una fuente de ingresos para cubrir mis gastos”* (haitiano, 33 años). Lo que varios autores identifican como motivaciones *push*, o aquellas que nacen a partir de condiciones no favorables (Mancilla, 2009; González et. al., 2011; Bargsted, 2013; Trejo, 2015), provocando que se generen negocios por subsistencia (Rivera & Pesántez, 2017).

Sin embargo, a pesar de que los inmigrantes necesitan generar ingresos para la subsistencia diaria, las ideas de emprendimiento están pensados no solo en la estabilidad económica y desarrollo personal propio (González et. al., 2011; Trejo, 2015), sino también en ayudar a otros inmigrantes y personas locales, mediante la generación de empleo: *“nació de la necesidad de ayudar a los otros compañeros [...] gente de todas partes que encontramos aquí”* (colombiano, 33 años). En otras palabras, su motivación *push* se convirtió en una motivación *pull*, sin dejar de pensar en formas de lograr satisfacer sus necesidades básicas.

### **Aspectos legales**

Otro factor relevante para la generación de emprendimientos por inmigrantes es la tramitación y obtención de documentos legales, la misma que según la LOMH (2017) es indispensable para la garantía de derechos, porque permite trabajar, en dependencia laboral pública, privada, o de forma autónoma (emprendimientos). Sin embargo, según los inmigrantes participantes *“la ley es contradictoria, porque dice que nadie se puede considerar como ilegal o irregular por migrar”* (haitiano, 33 años), no obstante, al momento de sacar sus papeles presentan complicaciones, como trabas monetarias y burocráticas, *“se demoran y no dan el tipo de visa que necesita, le hacen gastar visa innecesaria hasta que esta persona quede irregular en el país”* (haitiano, 31 años).

Idealmente, disponer de la visa de cualquier tipo (MERCOSUR, UNASUR, profesional, internacional) permite a los inmigrantes conseguir trabajo en el país de



acogida tal y como lo cita la LOMH, pero en la práctica no es así, es mucho más complejo. Los inmigrantes participantes, no tienen la posibilidad económica y de tiempo para tramitar los documentos. En el caso venezolano, desde su perspectiva, *prácticamente* los documentos “*valen unos 400-700 sueldos mínimos en Venezuela*” (venezolano, 32 años), sumado la imposibilidad de conseguir un trabajo digno en Cuenca, puesto que la ley sanciona a los empleadores que tengan a personas en situación irregular, obstaculizando poder cubrir estos gastos:

*...busqué trabajo, el horario estaba un poco flexible, pero el sueldo, nos explotan [...] a veces uno sabe que lo están explotando, pero está de acuerdo, solamente por acomodar sus cosas [...] aguanta hasta tal punto* (haitiano, 32 años).

La visa tiene relación con la obtención de empleo y con el acceso a fuentes de financiamiento, por lo tanto, es uno de los factores que influye fuertemente en la generación de emprendimientos, debido a que de estas dos formas se obtienen los recursos monetarios para emprender. Pero, al mismo tiempo, el hecho de disponer de una visa o documento legal, no garantiza la obtención de un trabajo, así lo afirma Ana (45 años, venezolana) “*la visa supuestamente te da opciones para trabajar, pero no siempre es así, algunos tienen visa y no consiguen trabajo*”, esto ocurre porque según los participantes influyen otros factores como la edad, el color de piel, el idioma e incluso el solo hecho de ser extranjero, situación que disminuye o dificulta poder generar un emprendimiento por parte de los inmigrantes en Cuenca.

Pese a los aspectos negativos antedichos por los inmigrantes participantes, ellos consideran que cuando una persona inmigrante tiene visa o cedula de ciudadanía, les sirve para que “*no estén en condición de irregularidad, se sientan respaldados únicamente para estar ‘legal’ en el país y no se sientan ‘vulnerables o culpables’*” (haitiano, 33 años).

## **Redes**

Mientras que los documentos legales sirve para sentirse seguros o no ‘vulnerables’ y muy poco para crear un emprendimiento en el país de acogida, las redes de apoyo social, sobre todo las cercanas al inmigrante, cumplen un papel más importante porque movilizan recursos económicos y humanos que les permiten emprender (Paunero, 2014). Sin embargo, esto depende, si en el país de acogida los inmigrantes cuentan con estas redes cercanas (familiares que viajaron antes al país de acogida), caso contrario, si se



encuentran solos en otro país, crear nuevas redes de apoyo será más complejo y, por ende, obtener apoyo de diferente tipo a estas redes.

En el caso de colombianos y venezolanos, las redes de su país natal, se han visto afectadas y distanciadas por la situación perjudicial de su país, por lo que no pueden aportar al inmigrante con ningún recurso económico. Si bien es cierto, *“las relaciones son una base muy fuerte en los seres humanos”*, al salir de su país *“pierden las relaciones y el apoyo”* (colombiana, 45 años). Por lo que, al encontrarse en el contexto cuencano, reconocen la necesidad de crear nuevas redes, cuando señalan que *“tienes que adaptarte y hacer nuevos amigos, gente que te ayude, prácticamente otra vida, otra familia”* (venezolana, 45 años).

Particularmente, los inmigrantes haitianos que participaron del estudio, mantienen las relaciones afectivas (con limitaciones) especialmente con la familia de su país de origen, de quienes reciben cierto apoyo monetario, tal y como lo menciona Edgar (33 años, haitiano): *“yo con mis 33 años, todavía estoy pidiendo ayuda de mis padres, porque sí, como tal uno no tiene trabajo”*, este apoyo les sirve únicamente para la subsistencia diaria y no se presenta en todos los haitianos.

Por otro lado, desde sus discursos se evidencia que los familiares que viajaron a Cuenca con anterioridad, han sido de gran apoyo para los inmigrantes, así lo asevera Pedro (64 años, colombiano), *“cuando llegué mis hermanos estaban aquí y me apoyaron económicamente, emocionalmente”*. Así mismo, facilita la obtención de trabajo e información del territorio cuencano, como a Raúl (30 años, venezolano) quien señala: *“Mi tía, es un apoyo psicológico se podría decir [...] ella me apoyó a buscar trabajo”*, lo que permite tener una mínima estabilidad para pensar en desarrollar un emprendimiento (Díaz & González, 2005; Fuentes & Sánchez, 2010; Muñoz, 2014; Paunero, 2014; Trejo, 2015).

Estas redes familiares que están en Cuenca, conjuntamente con las redes de trabajo y de amistad que se establecieron tanto con los locales como con las personas de su condición migratoria, disponen de un potencial en recursos humanos y estratégicos, pero con muy pocos recursos monetarios para desarrollar un emprendimiento. Así lo desataca, Manuel (colombiano, 64 años), *“unos amigos de Ecuador [...] tienen una empresita [...] me dieron participación ahí, para ayudarles a vender y me dan algunos artículos a crédito para que yo lo realice”*, y Ana (venezolana, 45 años) cuando indica que un



compañero “trabajó con una empresa aquí ya, de productos de limpieza que les vendía a los hoteles [...] Él se retiró de ahí, pero le quedó la cartera de clientes [...] me dice [...] yo puedo ser vendedor de ustedes”.

Estas redes de trabajo y de amistad se han establecido a través de la empatía y las propias capacidades de adaptación (Trejo 2015; Díaz & González, 2005; González et. al., 2011), según los participantes: “somos muy conversones, va a haber alguien que conecte con nosotros y hay nos pegamos, obligatoriamente aquí debemos hacer amistades” (venezolano, 32 años). Sin embargo, estos recursos humanos o estas redes cercanas relevantes para el desarrollo y mantenimiento de emprendimientos, se encuentran inmovilizados o estáticos, debido a que los inmigrantes emprendedores no cuentan con recursos financieros para ponerlos en acción.

Referente a los entes externos, como las instituciones que trabajan directa o indirectamente con los emprendimientos de inmigrantes, evidenciamos que el apoyo que reciben los inmigrantes de las tres nacionalidades estudiadas por parte de estos entes externos es de asesoría legal y técnica, información del contexto, gestión de espacios y materiales, más no apoyo financiero para desarrollar su emprendimiento. Además, los inmigrantes participantes, afirman que las instituciones de apoyo social como HIAS y ACNUR están centradas en trabajar con personas refugiadas, discursos que se evidencian en sus páginas oficiales, dando la impresión de ‘dejar de lado’ a los demás inmigrantes que se encuentran en una situación similar (Anexo1. Tabla 2).

### **Redes y locus de control**

Uno de los puntos que encontramos que se relacionaban con las redes de apoyo social es el locus de control. Debido a que, cuando el inmigrante percibe que el control de su vida depende de sus propias habilidades (locus de control interno), busca nuevas fuentes y formas para llevar a cabo sus emprendimientos, mientras que, si el control de su vida depende de factores externos como las instituciones sociales y legales en Ecuador se mantienen a la espera de ellos (locus de control externo). En los inmigrantes participantes, analizamos que se presenta tanto el locus de control interno como externo. Respecto al locus externo, los grupos de estudio están a la espera del apoyo monetario de cualquier institución financiera, por lo que, al depender de estas entidades el desarrollo de su emprendimiento pueden tener mayor posibilidad de fracasar (Moriano, Trejo & Palací, 2001; Trejo, 2015). Así, por ejemplo, se evidencia en el siguiente discurso:



*En el caso de ese proyecto que estamos desarrollando [huertos orgánicos], yo no veo [...] que verdaderamente tiene vida, hasta el día de hoy no hemos firmado un convenio [...] debe tener presupuesto. Hasta ahora solo promesas, hasta que no consigamos la plata serán puras promesas (28 años, haitiano).*

De igual manera, dependen de la Casa del Migrante -espacio donde plantearon y desarrollaron sus proyectos de emprendimiento-, del cual perciben recibir un apoyo limitado, *solamente logístico, el espacio para reunirnos, la convocatoria, ese fue el apoyo recibido* (colombiano, 34 años), Sin embargo, esperan la gestión, facilitación, obtención de recursos técnicos y principalmente económicos para poder emprender. Esta dependencia es mayor por parte de los haitianos, así lo explica Juan (33 años, haitiano):

*para iniciar fue iniciativa de la Casa del Migrante, para poder labrar la tierra nos ayudaban con la maquinaria [...] pero esperamos más porque era una promesa de parte de la Casa del Migrante, que nos iba a asesorar en todo, nosotros íbamos a poner recursos humanos, no recursos económicos, espacios, nada.*

La importancia de la Casa de Migrante, se visibiliza mayormente en el Sociograma Institucional elaborado por las nacionalidades estudiadas (Anexo 2. Imágenes), institución que se visualiza como un comunicador y conector con otras instituciones sociales y financieras, por lo que, si esta red se debilita, las otras relaciones institucionales también se verán afectadas.

Pero el locus de control externo no es el único que se ha activado. Los participantes colombianos y venezolanos por ejemplo mencionan: *“nosotros tenemos un contacto [...] con la gente de EMAC para buscar los envases reciclados [...] conseguirlos un poco más barato y poder comprarlo”* (46 años, venezolano). Desde el discurso podemos evidenciar la presencia de un locus de control interno, porque no se quedan únicamente a la espera del apoyo de la Casa del Migrante, sino que también han generado redes de trabajo y han buscado alternativas de apoyo en otras instancias, tal es el caso de Juan (44 años, colombiano) quien manifiesta lo siguiente: *“un señor ecuatoriano me está ayudando a ver unas cosas, [...] él de la EMOV, me hice amigo y en lo que pueda él me da la mano, también tengo un amigo peruano que me está ayudando con algunas cosas para hacer la carreta”*. En efecto, dirá Trejo (2015), que existe mayor posibilidad de éxito en el desarrollo y mantenimiento de su emprendimiento los emprendedores que presenten mayores niveles de locus de control interno.



## Habilidades y experiencias

### Nivel de educación

Los participantes venezolanos y haitianos, tienen niveles de educación de tercer nivel e incluso tienen experiencia laboral relacionada con sus estudios superiores, pero no pueden ejercer su profesión en Cuenca y por ende no logran conseguir un trabajo, tanto porque la visa profesional es muy costosa como por la discriminación laboral por la edad, el idioma y color de piel. Así, lo sostiene Pablo (28 años, haitiano), *“si quisiéramos añadir negro, no hispano son desventajas que tenemos con respecto al emprendimiento [...] aunque tenemos un bagaje de conocimiento no sirve de mucho, los estereotipos culturales priman en este país”*, incluyen también la cuestión de ser inmigrante, manifestando que *“por más que uno sea profesional, a veces no le dan la oportunidad, solo por ser de otro país”* (venezolano, 32 años).

Por lo tanto, para el caso de nuestros participantes, se refuta el postulado del estudio de Díaz y González (2005) realizado en México, cuando afirma que un nivel de educación alto, permitirá la integración social y económica eficiente del inmigrantes al país de acogida, particularmente facilitando su acceso al mercado crediticio necesario para desarrollar sus emprendimientos, puesto que los autores no consideraron aspectos culturales (discriminación), legales y económicos, sino solamente aspectos de redes y motivaciones.

Los niveles de educación de los participantes colombianos, se encuentran entre básica y bachillerato, no obstante, esta población está en la misma situación que las otras nacionalidades, teniendo similares dificultades y oportunidades para desarrollar un emprendimiento, dato que se corrobora con la idea de Trejo (2015) cuando menciona que no necesariamente las personas con bajos niveles de educación se encuentran inhabilitados de desarrollar un emprendimiento, sino que influyen más variables.

A pesar de que los niveles altos de educación no sean reconocidos en Cuenca y, por ende, no puedan ejercer su profesión y a su vez no consigan fuentes de financiamiento, los conocimientos que han adquirido los inmigrantes participantes en sus estudios académicos han influenciado positivamente en el desarrollo del emprendimiento de manera práctica, debido a que han contribuido al manejo y elaboración de los productos



y bienes que ofrecen, además de que son los propios inmigrantes quienes pueden y saben explicar sobre sus productos y beneficios, pero no para el acceso a créditos:

*“¡Sí!, porque [...] cuando uno se pone a hablar a conversar, yo te explico que es, que por qué es biodegradable”* (venezolana, 45 años, MSc. en Educación)

*“...mi estudio académico y mis experiencias han sido las que gestaron todo esto”* (colombiano, 35 años, Lcdo. En Administrador de recursos humanos)

*“...si porque es agricultura, como tengo conocimientos en manejos de programas, para levantamiento de suelo, para manejar GPS, todo eso me ayuda bastante...”* (haitiano, 28 años, Ing. Agrónomo)

### **Experiencia laboral previa**

Los niveles de educación están muy vinculados con la experiencia laboral previa que han tenido los participantes en su país natal<sup>5</sup>. Estos factores, ha influenciado fuertemente en la generación de sus emprendimientos, porque mucho de lo que realizaban en su país de origen lo implimentaron en Cuenca con sus emprendimientos, tal y como lo dice Manuel (colombiano, 64 años, huertos orgánicos): *“tengo la experiencia, nacido y criado en el campo cultivando la tierra”* y Ana (venezolana, 45 años, productos de limpieza) *“mientras fui secretaria me tocó hacer una feria [...] y también daba a conocer un producto, esa empresa me sirvió para cuando viene aquí hacerlo, no es muy diferente”*. Es así, que se corrobora el postulado de Trejo (2015), en el que afirma que la experiencia laboral previa posibilita emprender y mantener la empresa a pesar de las crisis, los problemas económicos y financieros.

En consecuencia, se establece que la experiencia laboral previa y los emprendimientos que desarrollaron los inmigrantes en su país natal, particularmente los emprendimientos de Mayordomía (colombianos) y de productos de limpieza biodegradables (venezolanos), junto con los conocimientos académicos adquiridos, establecen en gran medida el tipo de emprendimiento que desarrollan en Cuenca-Ecuador.

Por ejemplo, Hugo (33 años, colombiano) en su país de origen tenía *“una empresa de seguridad que [...] la gestó otro compañero de trabajo, y la [manejaban] entre los dos”*,

---

<sup>5</sup> Debido a que en Cuenca pocos inmigrantes han conseguido trabajo en empleos para la subsistencia y de malas condiciones laborales.



y en Cuenca desarrolló su emprendimiento de Mayordomía, *“una empresa múltiple, que abarca cuatro zonas de acción digámoslo así, el aseo de edificios-mantenimiento, atención al usuario, seguridad, y manejo de residuos”*. Así mismo, Ana (45 años, venezolano) señala que en su país de origen tenía un emprendimiento *“en las instituciones, los productos de limpieza, las galletas de sábila, en las escuelas [...] pero con los muchachos”* y en Cuenca, está desarrollando *“el de productos de limpieza, fabricación de productos de limpieza”*.

### **Autoeficacia y Conducta Proactiva**

El nivel de educación, la experiencia laboral y los emprendimientos que desarrollaron en su país natal, de alguna forma se traducen en experiencia y habilidad. La experiencia obtenida ha desarrollado confianza en las propias habilidades de los inmigrantes, factor que impulsa el desarrollo de sus emprendimientos. Así lo demuestra Hugo (colombiano, 33 años), cuando expresa: *“estoy completa y absolutamente seguro que va a funcionar muy bien”* y también, Edgar (haitiano, 33 años) al destacar: *“mis ideas, mi compañerismo [...] permite que a veces las ideas divergentes [puedan contemplar] el mecanismo para salir adelante y de ver cómo vamos haciendo algo y que sea mejor”*.

De esta manera, coincidimos con la idea de Bandura (1989 citado por Paunero), que menciona que es fundamental confiar en las propias habilidades para sólo así, desarrollar sus capacidades reales y para cumplir sus objetivos deseados. Así mismo, estas experiencias prácticas se mejoran con una conducta planificada y estratégica (conducta proactiva), que a su vez incrementa las posibilidades de alcanzar sus metas planteadas en sus proyectos de emprendimientos.

Es por ello, que los inmigrantes de las tres nacionalidades, realizan acciones constantes y planificadas, considerando a la vez, posibles situaciones que afecten para generar y mantener sus emprendimientos (Trejo, 2015). Estas acciones se encuentran condensadas en un plan de negocios que elaboraron conjuntamente con la Casa del Migrante, en el que efectúan, por ejemplo: *“entrevistas, encuestas a la gente, investigaciones, reuniones externas, buscar las instituciones que les pueden ayudar, estrategias de mercado”* (discursos similares en todos los participantes), entre otros. Sin embargo, este apoyo técnico ha sido percibido por los participantes (discursos similares en todas las nacionalidades estudiantes) como *extenso y sin resultados* (hasta el momento), complicando cumplir las metas establecidas al inicio por la institución. Debido a la



situación en la que se encuentran, necesitan generar ingresos para subsistir, y buscan maneras de hacerlo, razón por la que no pueden asistir a todas las actividades.

Pese a ello, la conducta proactiva sigue siendo un factor importante para emprender de forma planificada y perseverante, lo que, en palabras de Bargsted (2013), provoca una tendencia a iniciar y mantener acciones, con efectos en el entorno, a partir de la iniciativa y la anticipación. Por lo que se ratifica la idea de Ares (2004), demostrando que al desarrollar la conducta proactiva y perseverante (tesón) apoya a enfrentar problemas, considerar las consecuencias y orientar a la innovación, promoviendo a que el individuo sea competente y asuma los retos de los nuevos yacimientos de empleo.

### **Innovación, creatividad y apertura mental**

Para analizar este apartado tomaremos de referencia a cuatro ideas de emprendimiento enmarcadas en el Programa de la Casa del Migrante. Como hemos revisado anteriormente, los inmigrantes de las nacionalidades estudiadas, traen ideas originadas de su país natal, que son por sí mismas ideas innovadoras, y pretenden implementarlas en el contexto cuencano. Planteamiento que Ana (45 años, venezolana, productos de limpieza) corrobora al mencionar: *“nosotros teníamos este proyecto en Venezuela y vimos que en el mercado si hay, pero está un poco más costoso, entonces se estudió la posibilidad de ponerlo aquí también”*.

De igual manera, los participantes identifican una oportunidad de mercado, en base a las necesidades latentes en Cuenca, para desarrollar algo diferente en la ciudad por lo que proponen ideas como: *“Cuenca es una ciudad turística, por eso ingeniamos nuestro Bus Track Bar para ofrecer una experiencia diferente, aparte de conocer Cuenca [...] van a estar disfrutando de ese momento, de paseo, de libertinaje”* (venezolano, 30 años). Estas ideas nos permiten evidenciar, que sus gestores tienen características propias de un emprendedor debido a que innovan, identifican y crean nuevas formas de negocios, elevando sus posibilidades de éxito en el mercado (Trejo, 2015).

Así mismo, al ser ideas de emprendimiento diferentes a las del contexto cuencano, según los participantes, ha sido necesario ajustarlas y acoplarlas a Cuenca y sus habitantes, lo que en palabras de Trejo (2015), Díaz y González (2005), González, Bretones, Zarco y Rodríguez (2011), se entiende como apertura al contexto nuevo. Los mismos participantes aseguran que para empezar su emprendimiento, deben cambiar su



forma de ser, para llegar de mejor manera al cliente, obtener mejores resultados y mejorar estrategias de mercado y de organización interna como: *la forma de conversar, de convencer a la gente, [porque] aquí la gente es medio rara, hay que acercarse más* (haitiano, 28 años). Así lo afirma también, Hugo:

*...soy una persona muy seria [...] acá me tocó hacer mi vida un poquito más jocosa [...] bastante expresivo y gracioso, para que se olviden un poco de los problemas [...] y reunirnos en partes muy neutrales [...] eso fue una de las estrategias que sacamos, y que nos ha funcionado bien* (colombiano, 33 años, Administrador de recursos humanos)

#### **4. Conclusiones:**

Luego de haber efectuado todo el proceso investigativo y en cumplimiento a los objetivos planteados para el mismo, presentamos las siguientes conclusiones:

El contexto de Cuenca dificulta el desarrollo de emprendimientos por parte de los inmigrantes principalmente por tres factores estructurales: legales (imposibilidad de obtener un documento legal apropiado), culturales (discriminación con respecto a la obtención de un trabajo y la explotación laboral) y económicos (falta de apoyo económico y social), factores que no solamente están entrelazados, sino que se sobreponen.

Por el contrario, las habilidades, experiencias y redes cercanas (principalmente los familiares que viajaron con anterioridad a Cuenca), que tenía y han desarrollado durante el tiempo, posibilita el desarrollo y mantenimiento de emprendimientos por parte de inmigrantes, en otras palabras, el propio desenvolvimiento de los inmigrantes en el contexto cuencano, mediante la experiencia y habilidad práctica que ha surgido de sus estudios académicos y de la experiencia laboral previa, lo que le les han llevado a tener mayor confianza en sus propias habilidades y a planificar sus acciones para obtener de mejor manera sus objetivos deseados.

Las motivaciones que tuvieron los inmigrantes participantes, para emprender en Cuenca-Ecuador, están relacionadas con las motivaciones para salir de su país y con las motivaciones para llegar a Cuenca. Es decir, las condiciones desfavorables como la guerrilla de Colombia, la crisis económica y social de Venezuela y el terremoto del 2010 en Haití, les motivaron a viajar a Cuenca-Ecuador para subsistir, principalmente en el caso de las dos primeras nacionalidades, y de estudiar en el caso de Haití. Sin embargo,



en el contexto cuencano, para nuestro grupo de estudio, al no tener posibilidades para trabajar bajo condiciones dignas y por situaciones de discriminación se ven obligados a desarrollar un emprendimiento por necesidad (motivación *push*).

Pese a ello, los inmigrantes participantes, no solo estaban motivados a emprender para subsistir, sino que en sus ideas de negocio, se evidencian también la búsqueda de su autodesarrollo y apoyar, principalmente a otros migrantes y a habitantes locales, con plazas de empleo. Estas ideas de negocio que son traídas desde sus países natales y que por sí mismas son innovadoras, después son modificadas y ajustadas al contexto cuencano. De modo que, las motivaciones que tienen los inmigrantes para emprender en Cuenca, termina siendo una motivación *push*, sin dejar de pensar en satisfacer sus necesidades que están latentes por su condición actual en Cuenca.

Por otro lado, las instituciones enfocadas al trabajo con migrantes, mayormente brindan un apoyo limitado, solamente en asesoría legal-técnica (capacitaciones) y apoyo psicológico, especialmente a refugiados sobre todo colombianos (ACNUR-HIAS). Las instituciones como la Casa del Migrante, ACNUR, HIAS no abordan a profundidad el tema del emprendimiento en las personas inmigrantes, por lo que no proponen proyectos a largo plazo y con impacto en la sociedad cuencana, sino más bien, ofrecen información que les podría servir para plantearse un emprendimiento, sin embargo, no disponen de instituciones financieras que aporten para que tal idea de negocio salga al mercado.

## **5. Recomendaciones**

El estudio se limitó a trabajar con personas inmigrantes que estaban dentro del Programa de Emprendimiento de la Casa del Migrante, por lo que sería recomendable investigar desde un enfoque multidisciplinar, esta situación en inmigrantes que están fuera de este programa y que tengan su emprendimiento establecido en el mercado en Cuenca, de esta manera, se puede hacer un estudio más amplio respecto a los impactos sociales, culturales y económicos que surgen de los emprendimientos de inmigrantes.

Además, al momento de realizar el sociograma encontramos actores institucionales involucrados en el trabajo con inmigrantes, de manera que, sería importante articular las acciones de las instituciones y ONG's que trabajan con las personas en condición migratoria, principalmente, la Casa del Migrante, ACNUR y HIAS. Es por ello que planteamos que se deben articular las propuestas de emprendimiento de los inmigrantes



y refugiados, encabezado por la Casa del Migrante y ACNUR con asesoría técnica, legal y profesional, complementado, con los recursos económicos, la conexión con instituciones en beneficio de los inmigrantes y seguimiento de emprendimientos debe ser por parte de ACNUR, HIAS y GAD Municipal de Cuenca, para que de esta forma se desarrollen proyectos de emprendimiento con impacto social, económico y sostenibles en el tiempo.

Por otro lado, el Ministerio de Relaciones Exteriores del Ecuador, debe prestar considerable atención a los aspectos legales por los que deben pasar los inmigrantes para conseguir sus documentos (visa o cédula de identidad) y de las consecuencias que conllevan no tener estos documentos en los países de acogida, para que, de esta manera, se realicen cambios en la LOMH, ya que se encuentran contradicciones al respecto<sup>6</sup>.

Así mismo, los conceptos de refugiado y migrante deberían ser discutidos y ajustados, debido a que, varios migrantes como los del grupo de estudio fueron forzados a migrar, no necesariamente por situaciones relacionados a la persecución y amenaza de muerte por la guerra, sino por otras situaciones como en el caso de Venezuela, en donde la crisis económica, sumada a los efectos sociales como la inseguridad, la delincuencia y otras problemáticas que amenazan la vida, imposibilita a los inmigrantes regresar a su país de origen.

En cuanto a las redes externas, se debe establecer estrategias o talleres de corta duración para desarrollar emprendimientos, ya que muchas de las personas en condición migratoria, necesitan generar recursos para subsistir. Estas estrategias deberían estar vinculadas con empleos temporales, que posibiliten satisfacer las necesidades latentes y urgentes de los inmigrantes, pero que, al mismo tiempo, facilite desarrollar emprendimientos con impacto social y económico, de esta manera, salir de la dependencia institucional inicial, convertirse en potenciales emprendedores autónomos y generar empleos en la localidad.

Es importante que como psicólogos sociales identifiquemos correctamente las redes de apoyo y los de comunicación (o los actores cercanos claves) más importantes para los inmigrantes, para conocer en torno a qué personas se producen más intercambios. Esto

---

<sup>6</sup> Según la LOMH (2017) ninguna persona puede ser considerada como ilegal o irregular, sin embargo, debido a una deficiente capacidad para cubrir los gastos para los documentos, por parte de los inmigrantes, estos terminan en una condición irregular.



nos indicaría cuáles son las personas de mayor influencia y a través de las cuáles podemos llegar a otras a las que nos sería difícil llegar nosotros directamente. Posteriormente, pasar por un proceso de convocatoria para desarrollar proyectos de emprendimientos empresariales de impacto económico y social. De esta manera, los psicólogos sociales, facilitadores y otros profesionales del área social, tenemos el reto de lograr que los actores participantes se fortalezcan, y que se vinculen en diferentes momentos del desarrollo de los proyectos de emprendimiento, considerando sus intereses y posibilidades, asumiendo compromisos concretos para incidir en la situación economía familiar y local, a través del desarrollo de propuestas de emprendimiento.

## 6. Referencias

- Aboussi, M., & García, F. (junio de 2012). Una aproximación institucional al emprendimiento de los inmigrantes. *Revista del CLAD Reforma y Democracia*(53), 1-15.
- ACNUR. (27 de Agosto de 2015). ¿'Refugiado' o 'Migrante'? ACNUR insta a usar el término correcto. Obtenido de acnur.org: <http://www.acnur.org/noticias/noticia/refugiado-o-migrante-acnur-insta-a-usar-el-termino-correcto/>
- Acosta, G. J. (2015). Compilación teórica: emprendimientos en la República Dominicana. *Redalyc*, 14(2), 181-192.
- Ares, P. A. (2004). La conducta proactiva de los emprendedores. *Portularia: Universidad de Huelva*, 493-498.
- Arévalo, P., & Arévalo, F. (2015). Emprendimiento de la Comunidad Colombiana en Ecuador: una Aproximación Cualitativa. *CIENCIAMÉRICA*, 37-46.
- Baltar, F., & Bruner, I. (2013). Estructura de oportunidades y comportamiento emprendedor: Empresarios argentinos en Cataluña, España. *Scielo*, 7, 10-35.
- Bargsted, M. (julio-diciembre de 2013). El emprendimiento social desde una mirada psicosocial. *Civilizar*, 13(25), 121-132.
- Carrasco, I., & Castaño, S. (2008). El emprendedor Schumpeteriano y el contexto social. *Revistas\_ICE*(845), 122.



- Cebrián, J. A., Jiménez, B. C., & Resino, R. M. (2016). Inmigrantes emprendedores durante la crisis económica. Estudio de casos en la ciudad de Madrid. *Migraciones*, 63-92. doi:mig.i40.y2016.010
- CIMAS. (2009). *Manual de Metodologías Participativas*. Madrid: CIMAS.
- Convención de Ginebra. (28 de junio de 1951). Convención sobre el estatuto de los refugiados. *Aportado por la Conferencia de Plenipotenciarios sobre el Estatuto de los Refugiados y de los Apátridas (Naciones Unidas) convocada por la Asamblea General en su resolución 429 (V), del 14 de diciembre de 1950*. Ginebra, Suiza: Naciones Unidas.
- De Lobera, P. M. (2004). Inmigración, diversidad, integración exclusión: conceptos clave para el trabajo con la población inmigrante. *Revista de Estudios de Juventud*(66), 11-21.
- Díaz, F., & González, J. (julio-diciembre de 2005). Comportamiento emprendedor e inmigración. *Revista Internacional de Ciencias Sociales y Humanidades, SOCIOTAM*, 15(2), 85-101.
- Formichella, M. M. (2004). *El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local*. Obtenido de Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria: <http://municipios.unq.edu.ar/modules/mislibros/archivos/MonografiaVersionFinal.pdf>
- Fuentes, G. F., & Sánchez, C. S. (2010). Análisis del perfil emprendedor: una perspectiva de género. *Revista Estudios de Economía Aplicada*, 28-3, 1-28.
- González, J., Bretones, F., Zarco, V., & Rodríguez, A. (2011). Mujeres, inmigración y comportamiento emprendedor en España: Confluencia de debates ante una compleja realidad. *Women's Studies International Forum*, 34, 360-370. doi:10.1016/j.wsif.2011.05.007
- INEC. (2015). *Anuario de entradas y salidas internacionales*. Obtenido de Ecuadorencifras.gob.es: [http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Poblacion\\_y\\_Demografia/Migracion/Publicaciones/Anuario\\_ESI\\_2014.pdf](http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Poblacion_y_Demografia/Migracion/Publicaciones/Anuario_ESI_2014.pdf)



- LOMH. (31 de enero de 2017). *Ley Orgánica de Movilidad Humana*. Obtenido de [www.aduana.gob.ec](http://www.aduana.gob.ec): <https://www.aduana.gob.ec/wp-content/uploads/2017/05/Ley-Organica-de-Movilidad-Humana.pdf>
- Mancilla, C. (2009). El impacto de la inmigración extranjera y la ruralidad en el emprendimiento: el caso de España. *Universidad Autónoma de Barcelona*, 1-20.
- Marulanda, F., Montoya, I., & Vélez, J. M. (2014). Teorías motivacionales en el estudio del emprendimiento. *Pensamiento & Gestión*(36), 204-236. doi:<http://dx.doi.org/10.14482/pege.36.5571>
- Medina, M. M., Bernal, B. L., Galeano, H. M., & Lozada, P. C. (Octubre de 2007). Lo psicosocial desde una perspectiva holística. *Revista Tendencia & Retos*(12), 177-189.
- Montero, M. (2004). Procesos psicosociales comunitarios. En M. Montero, *Introducción a la Psicología Comunitaria* (pág. 125). Buenos Aires - Argentina: PAIDOS.
- Moriano, J., Trejo, E., & Palací, F. (2001). El perfil psicosocial del emprendedor: un estudio desde la perspectiva de los valores. *Revista de Psicología Social*, 230-242.
- Muñoz, B. F. (2014). *Emprender en tiempos de crisis: la actividad emprendedora de los inmigrantes en España*. Obtenido de cuadernos económicos de ice.
- Murillo, F., & Martínez, C. (2010). *Investigación Etnográfica*. Madrid: UAM.
- Navajas, V. M. (Julio de 2014). *Emprendimiento y migración: análisis del proceso y factores críticos*. Obtenido de Universidad de Córdoba: <http://helvia.uco.es/xmlui/bitstream/handle/10396/12408/2014000001032.pdf?sequence=1>
- Orellana, A., & Smith-Castro, V. (2014). *Encuentros y desencuentros en Cuenca: Análisis de las relaciones intergrupales entre población local y personas en situación de movilidad humana de origen colombiano en la ciudad de Cuenca*. Cuenca: ACNUR.
- Paunero, F. J. (2014). *Aspectos Sociales del Emprendedor*. Obtenido de UVAdoc: <https://uvadoc.uva.es/bitstream/10324/7046/1/TFG-G%20645.pdf>



Peña, E. (2013). Aproximación al concepto de migraciones y el derecho de libre circulación como un derecho humano. *Revista Eletrônica Direito e Política*, 8(2), 1146-1173.

Rivera, M.-J., & Pesántez, B. (2017). La situación laboral de la población colombiana en condición de refugio en Cuenca. *ResearchGate*, 1-36.

Solé, C., & Parella, S. (2005). *Negocios étnicos: los comercios de los inmigrantes no comunitarios en Cataluña*. España: Bellaterra, S.L.

Tarapuez, E., Zapata, A., & Agreda, E. (Enero-Marzo de 2008). Knight y sus aportes a la teoría del emprendimiento. *Redalyc*, 24(106), 83-98.

Trejo, E. (2015). *Perfil Psicosocial de la persona emprendedora (Tesis doctoral)*. Valladolid: Universidad de Valladolid.

## 7. Anexos

### Anexo 1. Tablas

DATOS SOCIODEMOGRÁFICOS							
NAC.	COD.	Edad	Sexo	Nivel de educación	Tiempo de residencia	Documentos legales	Tipo de emprendimiento
VENEZUELA	E1	45	F	MsC. En Educación.	1 año y 7 meses	Visa UNASUR	Productos de limpieza biorgánicos
	E2 GF1	30	M	Bachiller	8 meses	Visa de trabajo	Bustrack Bar
	GF2	32	M	Técnico en Ciencias Fiscales	8 meses	Pasaporte de turista	Bustrack Bar
	GF3	32	M	Bachiller	1 año	Pasaporte de turista	Alquiler de lavadoras
	GF4	64	M	Superior	6 meses	VISA UNASUR	Productos de limpieza biorgánicos
	GF5	39	F	Arquitecta y docente	10 meses	Pasaporte de turista	Bustrack Bar
COLOMBIA	GF6	44	M	MsC. En Educación	1 año y 7 meses	Visa UNASUR	Productos de limpieza biorgánicos
	E1	33	M	Administración de recursos humanos	1 año y 6 meses	Visa MERCOSUR	Mayordomía, empresa de servicios múltiples
	E2 GF1	64	M	Primaria	7 años	Visa MERCOSUR	Cultivos orgánicos
	GF2	45	F	Técnica estética cosmeatra	8 años	Visa de refugio 12IV	Gastronomía



	GF3	23	M	Bachiller	11 años	Visa de refugio 12IV	Mayordomía, empresa de servicios múltiples
	GF4	44	M	Lcdo. En Matemáticas	12 años	Visa de refugio 12IV	Galería Artesanal
	GF5	33	F	Primaria	14 años	Cédula de ciudadanía	Gastronomía
HAÏTÌ	E1	33	M	Lcdo. En educación.	8 años aprox.	Visa de amparo	Tecnificación en los huertos orgánicos
	E2 GF1	28	M	Ing. Agrónomo	7 años aprox.	Visa de residente	Venta de productos agrícolas
	GF2	33	M	Ing. Agrónomo	8 años aprox.	C.I. Extranjera	Huertos orgánicos
	GF3	31	M	Ing. Agrónomo	7 años aprox.	Visa estudiantil 12V	Huertos orgánicos
	GF4	28	M	Ing. Agrónomo	8 años aprox.	Visa profesional	Huertos orgánicos

*Tabla 1: Datos sociodemográficos de los participantes del estudio.  
Realizado por: Jonnathan Loja y Verónica Nugra.  
Fuente: Fichas sociodemográficas de las entrevistas y grupos focales.*

### MATRIZ DE ACTORES SOCIALES

Actor involucrado	Objetivo	Recursos con que cuenta	Posibles aportes
Comunidad Haitiana	Organizar y apoyar con información sobre el contexto y trámites legales.	Humanos e informativos	Emprendimiento con impacto social y económico (cultivos orgánicos)
Grupo Ave Hermandad	Apoyar a inmigrantes venezolanos con asesoría legal, información, recibimiento y de intermediario con otras instituciones.	Asesoramiento legal, informativa	Organizativo y generación de proyectos desde la personería jurídica
Banco del Ecuador	Brindar productos y servicios financieros innovadores, eficaces y sostenibles sociales.	Financieros y auspiciante	Aportar económicamente a los proyectos de emprendimiento de los inmigrantes.
Banco de Guayaquil	Servicios bancarios y financieros de los ecuatorianos	Financieros y crediticios	Créditos para micro-emprendimiento de los inmigrantes.
Banco del Pichincha	Apoyar las necesidades financieras de las personas, de sus instituciones y de sus empresas.	Financieros y crediticios	Créditos para micro-emprendimiento de los inmigrantes.
Cooperativa JEP	Satisfacer las necesidades de los socios con productos financieros, excelencia en el servicio y sólidos valores.	Financieros y crediticios	Créditos para micro-emprendimiento de los inmigrantes.
Cooperativa Jardín Azuayo	Fortalecer la economía popular y solidaria mediante servicios	Asesoría al migrante, financiera, crediticia.	Asesoría y créditos para los inmigrantes que pretendan desarrollar un emprendimiento



	financieros de calidad, incluyentes y sostenibles.		
Casa del Migrante	Proteger, defender y exigir los derechos de las personas en situación de movilidad humana y sus familias, mediante un trabajo articulado	Asesoría técnica y legal, apoyo psicólogo, servicio del Infocentro.	Asesoramiento legal, apoyo y asesoramiento de proyectos de emprendimiento, capacitaciones, apoyo psicológico.
HIAS	Proteger a los refugiados que se han visto obligados a huir de sus países de origen	Apoyo legal y psicológico, asistencia humanitaria, orientación y referencia en empleo.	Económico: para el desarrollo de PYMES de los inmigrantes, asesoría legal, espacios de reuniones.
ACNUR	Garantizar la protección internacional de las personas en situación de refugio.	Financieros, Asesoría legal y garantía de derechos, apoyo psicológico.	Financiero, técnico, científico e influencia en las políticas públicas locales e internacionales
MIES	Reivindicar los derechos y la lucha de ideales comunes para generar políticas sociales encaminadas al mejoramiento de la calidad de vida de las personas en movilidad.	Espacios amplios, recursos humanos en gestión y coordinación de recursos y eventos. Personal experto	Asesoramiento legal; diseño, elaboración, ejecución y evaluación de PYMES y macro-proyectos.
Agro-Azuay	Planificar, ejecutar programas y proyectos orientados al incremento de la productividad agropecuaria en la consecución de canales de comercialización.	Asistencia técnica. canales de comercio, suministro de insumos subsidiados, transmisión de tecnología	Asistencia técnica, suministro de insumos subsidiados, transferencia de tecnología y maquinaria



Desarrollo Social del Municipio de Cuenca	Ejecutar las políticas sociales nacionales, locales y promover la cohesión social.	Financieros, técnicos, logísticos, coordinación. Espacios.	Financieros, técnicos, logísticos, coordinación. Espacios.
Instituto Técnico Febres Cordero	Inserción directa, en el futuro, de los estudiantes en la matriz productiva tanto del cantón como de la provincia.	16 aulas, nueve aulas taller. De forma paralela se pueden educar 625 estudiantes.	Capacitaciones y carreras académicas válidas en Cuenca-Ecuador
Universidad de Cuenca	Formar profesionales y científicos comprometidos con el mejoramiento de la calidad de vida, en el contexto de la interculturalidad y en armonía con la naturaleza, para responder a los retos científicos y humanos.	Recursos humanos, técnicos y académicos, espacios amplios.	Proyectos de Vinculación con la Sociedad y Prácticas Pre-profesionales. Capacitaciones y educación gratuita (VISA estudiantil), personal técnico para desarrollo de proyectos social y espacios amplios

Tabla 2: Matriz de actores involucrados.

Realizado por: Jonnathan Loja y Verónica Nugra.

Fuente: Sociogramas institucionales de los participantes venezolanos, colombianos y haitianos



Anexo 2. Imágenes



Imagen 1: Sociograma Institucional de la población haitiana.  
Realizado por: Jonnathan Loja y Verónica Nugra.  
Fuente: Sesión de aplicación Sociogramas institucionales.



Imagen 2: Sociograma Institucional de la población venezolana.  
Realizado por: Jonnathan Loja y Verónica Nugra.  
Fuente: Sesión de aplicación Sociogramas institucionales.

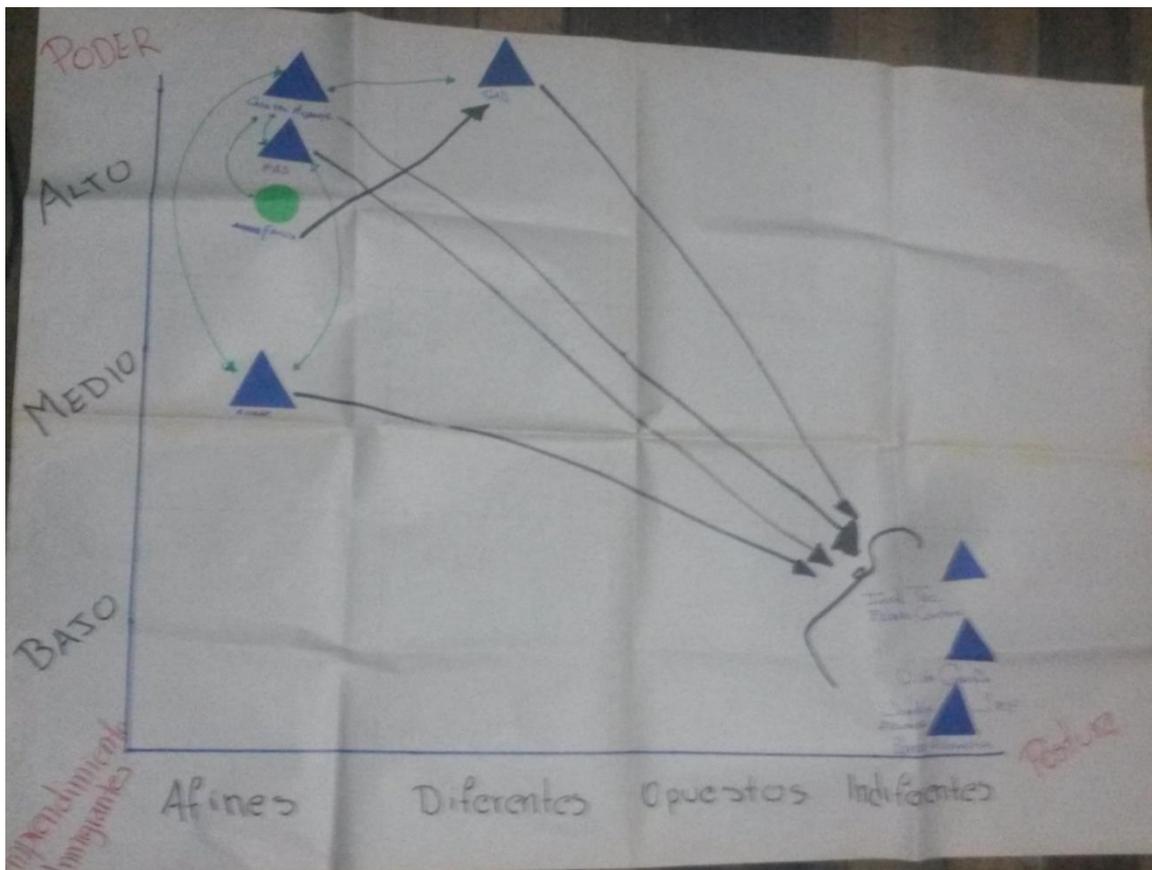


Imagen 3: Sociograma Institucional de la población venezolana.  
 Realizado por: Jonnathan Loja y Verónica Nugra.  
 Fuente: Sesión de aplicación Sociogramas institucionales.

### Anexo 3. Herramientas de investigación

#### Anexo 3.1. Ficha sociodemográfica

<b>Edad:</b>		<b>Sexo:</b>		<b>Nivel de instrucción:</b>	
<b>País de origen:</b>		Rural:		Urbana:	
<b>Tiempo de residencia:</b>		Ecuador:		Cuenca:	
<b>Documentos (status migratorio):</b>					
<b>Cuantos emprendimientos tiene:</b>					
<b>Tipo de emprendimiento A:</b>			<b>Tipo de emprendimiento B:</b>		
<b>Sector del emprendimiento A:</b>			<b>Sector del emprendimiento B:</b>		



<b>Duración de su emprendimiento A:</b>	Fecha de inicio	Fecha de finalización:	Duración de su emprendimiento B:	Fecha de inicio	Fecha de finalización:
<b>Periodo 1.</b>			Periodo 1.		
<b>Periodo 2.</b>			Periodo 2.		
<b>Horas de dedicación semanal</b>			<b>Horas de dedicación semanal</b>		

**Anexo 3.2. Guía de entrevista**

CATEGORÍAS	PREGUNTAS	Aspectos de apoyo
<b>Condiciones pre-migratorias</b>	1. ¿Qué actividad(es) productivas realizaba en su país de origen, durante los dos últimos años? <ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿En su país tiene o tenía un emprendimiento o negocio?</li> </ul> 2. ¿Cuáles fueron las razones por las que decidió salir de su país?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Relación de dependencia</i></li> <li>• <i>Autoempleo</i></li> <li>• <i>Desempleo buscando trabajo y no buscando trabajo.</i></li> <li>• <i>Mayores dificultades</i></li> <li>• <i>Influencia en su vida personal familiar</i></li> </ul>
<b>Aspectos legales:</b>	3. ¿Cómo ha sido el proceso de tramitación u obtención de sus documentos legales?	
<b>Integración. Perspectiva de derechos.</b>	4. ¿Por qué eligió vivir en Cuenca -y no en otra ciudad del Ecuador-? <ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Cuál fue la primera impresión o sentimiento que experimentó al llegar a Cuenca?</li> <li>• ¿Cree que algunos de sus derechos no han sido respetados? ¿Cuales?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Actitudes para adaptarse en Cuenca (Expresión verbal negativa o positiva, sentimientos positivos o negativos del ambiente y reacciones)</li> <li>• Acciones o tareas para adaptarse a Cuenca</li> </ul>



	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Ha recibido ayuda de los organismos de Cuenca, para proteger y garantizar sus derechos?</li> <li>• ¿Cómo se siente respecto a la ciudad, en la actualidad?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rol de las redes (conocidos, amigos, familiares)</li> </ul>
<p><b>Motivaciones pull and push.</b></p> <p><b>Adaptación, innovación y creatividad</b></p> <p><b>Nivel de estudios</b></p> <p><b>La experiencia laboral previa.</b></p> <p><b>Locus de control:</b></p>	<p>5. ¿Por qué decidió emprender en Cuenca?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Por qué eligió desarrollar este tipo de emprendimiento en Cuenca?</li> <li>• ¿Cree usted que su formación académica ha aportado a su emprendimiento?</li> <li>• ¿Cree usted que su experiencia laboral previa ha aportado a su emprendimiento?</li> <li>• ¿Siente usted que tiene la capacidad para desarrollar su emprendimiento?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aptitud emprendedora innovadora</li> <li>• Capital Humano (Habilidad innata, Experiencia laboral, Educación formal e informal)</li> <li>• Rol de las redes</li> <li>• Facilidades de financiamiento</li> <li>• (Otras) razones coyunturales aprovechadas (?)</li> </ul>
<p><b>Autoeficacia.</b></p>	<p>6. ¿Qué entiende por habilidades y experiencias?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Cuáles son sus habilidades y experiencias personales más significativas?</li> <li>• ¿Considera usted que sus experiencias y habilidades personales han sido importantes para emprender su negocio?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Definiciones tácitas.</li> <li>• Auto percepción.</li> <li>• Percepción de terceros.</li> </ul>
<p><b>Conducta proactiva</b></p>	<p>7. Cuéntenos ¿Cuáles fueron las primeras actividades o tareas que realizó para generar su emprendimiento?</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocimiento del entorno (dónde acudir, qué hacer, “por dónde empezar”)</li> <li>• Rol de las redes</li> </ul>
<p><b>Redes sociales y Afabilidad</b></p>	<p>8. ¿Recibió algún tipo de apoyo para iniciar su negocio en Cuenca?</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Quienes</li> <li>• Tipo de apoyo</li> <li>• Cuándo y por cuánto tiempo</li> <li>• Resultados (sostenibilidad)</li> </ul>



<b>Apertura</b>	9. ¿Cree que, en algún punto, ha tenido que cambiar su forma de ser para obtener mejores resultados en su emprendimiento?	
<b>Dificultades</b>	10. ¿Cuáles han sido las mayores dificultades que ha tenido, para emprender en Cuenca?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capital Humano</li> <li>• Financiamiento</li> <li>• Condiciones estructurales</li> <li>• Status migratorio</li> <li>• Razones circunstanciales</li> </ul>
<b>Preguntas de cierre</b>	11. ¿Qué tan satisfecho se encuentra con el emprendimiento que ha desarrollado? 12. ¿Cómo se ve usted en el futuro? <ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Su emprendimiento puede generar empleos?</li> <li>• ¿Desea desarrollar otro emprendimiento?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aspectos de significancia, económico u otro.</li> <li>• Problemas/obstáculos</li> <li>• Estrategias ante los obstáculos</li> <li>• Proyección personal, familiar y del negocio</li> <li>• Proyecto de retorno a su país de origen o salida a un tercer país</li> </ul>

### Anexo 3.3. Guía para grupo focal

#### Número de grupos y sesiones:

Se desarrollará 1 sesión por cada grupo focal, los grupos son:

<b>Grupos</b>	<b>Sesiones</b>	<b>Lugar</b>
GF1 de Colombia: 6 participantes.	Por definir	En el restaurant “México Lindo y Querido”
GF2 de Venezuela: 7 participantes.	Jueves, 21 de diciembre de 2017	Auditorio de la Casa del Migrante
GF3 de Haití: 5 participantes.	Sábado, 23 de diciembre de 2017	Comunidad Haitiana



**Características de los participantes:**

- Inmigrantes colombianos, haitianos y venezolanos entre 18 – 60 años.
- Sexo masculino y femenino.
- Radiquen en la ciudad de Cuenca mínimo 6 meses.
- Se encuentren dentro de uno de los proyectos de emprendimiento en la Casa del Migrante - GAD Municipal de Cuenca.

**Planificación:**

Se realizará estos procedimientos en todas las sesiones con los distintos grupos focales

<b>Etapas</b>	<b>Actividades</b>	<b>Responsables</b>
Logística	Revisar el salón	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Julio Prado</li> <li>- Jonnathan Loja</li> <li>- Verónica Nugra</li> <li>- Experto en Audiovisual</li> </ul>
	Instalar el equipo de video (filmación)	
	Probar equipos (incluyendo micrófonos)	
Apertura o inicio	Recibir a participantes	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Jonnathan Loja</li> <li>- Verónica Nugra</li> </ul> (Se intercalarán los roles por grupos).
	Iniciar la sesión <ul style="list-style-type: none"> <li>● Dinámica de apertura</li> <li>● Espacio de rapport</li> </ul>	
Desarrollo	Facilitación y desarrollo de las preguntas y materiales de discusión en el grupo.	
Cierre	Concluir la sesión	
	Revisión de notas, grabación en audio y video	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Jonnathan Loja</li> <li>- Verónica Nugra</li> </ul>

**Desarrollo:**

Categorías	Puntos de Profundización	Preguntas y materiales de discusión
<b>Motivaciones</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Para salir de su país de origen</li> <li>-Para viajar a Cuenca.</li> </ul>	<p>¿Qué razones tuvieron para salir de su país?</p> <p>¿Por qué eligieron Cuenca?</p>
<b>Innovación</b>	<p>-Por qué ese tipo de emprendimiento.</p>	<p>¿Entre tantas ideas de negocio, por qué decidieron desarrollar este tipo de emprendimiento?</p>
<b>Dificultades</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Dificultades para emprender</li> <li>-Discriminación y racismo con respecto al trabajo o autoempleo.</li> </ul>	



		<p>¿Qué piensan o qué ven en la/las imágenes?</p> <p>¿Han sido discriminados, con respecto al ámbito laboral, por ser inmigrantes?</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• ¿O por qué más?</li><li>• ¿Cómo han manejado esta situación?</li><li>• ¿Han tenido dificultades en el desarrollo de su emprendimiento?</li><li>• ¿Cómo ha sido la tramitación de sus documentos legales?</li></ul>
--	--	---