



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**TEMA:
INCIDENCIA DEL FINANCIAMIENTO EN LAS DISTINTAS ETAPAS
DEL CICLO DE VIDA DE LOS EMPRENDIMIENTOS EN EL ECUADOR**

**AUTOR:
Ing. GÓMEZ LEGARDA, LUIS FERNANDO**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL GRADO ACADÉMICO DE:
MAGÍSTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**TUTOR:
Ing. JÁCOME ORTEGA, OMAR, Ph.D.**

**Guayaquil, Ecuador
2019**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

CERTIFICACIÓN

Certifico que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por el Ingeniero Comercial, **Luis Fernando Gómez Legarda**, como requerimiento parcial para la obtención del Grado Académico de **Magíster en Administración de Empresas**.

DIRECTOR DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN:

Ing. Omar Jácome Ortega, Ph.D.

REVISOR:

Econ. David Coello Cazar, Mgs.

DIRECTORA DEL PROGRAMA

Econ. María del Carmen Lapo Maza, Ph.D.

Guayaquil, a los 16 días del mes de octubre del año 2019



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, Luis Fernando Gómez Legarda

DECLARO QUE:

El proyecto de investigación **Incidencia del financiamiento en las distintas etapas del ciclo de vida de los emprendimientos en el Ecuador**, previo a la obtención del **Grado Académico de Magíster en Administración de Empresas**, ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme a las citas que constan en las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del trabajo de investigación en mención.

Guayaquil, a los 16 días del mes de octubre del año 2019

EL AUTOR:

Luis Fernando Gómez Legarda



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

AUTORIZACIÓN

Yo, Luis Fernando Gómez Legarda

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación en la biblioteca de la institución el Proyecto de Investigación previo a la obtención del Grado Académico de Magíster en Administración de Empresas titulado: **Incidencia del financiamiento en las distintas etapas del ciclo de vida de los emprendimientos en el Ecuador**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 16 días del mes de octubre del año 2019

EL AUTOR:

Luis Fernando Gómez Legarda



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

REPORTE URKUND

URKUND	
Documento	Trabajo Titulacion LGL version para URKUND.docx (D56597863)
Presentado	2019-10-07 02:28 (-05:00)
Presentado por	lugolegye@gmail.com
Recibido	maria.lapo.ucsg@analysis.arkund.com
Mensaje	Trabajo de titulación Luis Gómez Legarda MAE XVII Mostrar el mensaje completo 2% de estas 57 páginas, se componen de texto presente en 7 fuentes.

AGRADECIMIENTO

A Dios, por la vida y por permitirme alcanzar mis objetivos.

A mi esposa, Carol, por la comprensión y el apoyo brindado en esta etapa de desarrollo profesional.

A mi tía María Esther, por la confianza puesta en mí para llevar a cabo esta titulación.

A los profesores y a la Universidad por los conocimientos compartidos los cuales serán puestos en práctica para el desarrollo de nuestra Patria.

A mis compañeros de maestría con quienes hicimos una amistad que, seguro, perdurará con los años.

Luis Fernando Gómez Legarda

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a quienes hoy ya no están físicamente conmigo, pero que, con
cuyo recuerdo, me acompañan cada día.

Esto va por ustedes, Ma, Pa, Mita, Tía Aleja...

Luis Fernando Gómez Legarda

TABLA DE CONTENIDO

Introducción	2
Antecedentes	4
Planteamiento de la investigación.....	5
Objeto de Estudio.....	5
Campo de Acción	5
Planteamiento del Problema.....	5
Formulación del Problema	7
Justificación.....	7
Preguntas de Investigación.....	8
Objetivos de la Investigación	9
Objetivo General	9
Objetivos Específicos.....	9
Capítulo 1. Marco Teórico	10
Emprendedor	10
Emprendimiento.....	14
El Ciclo de Vida de los Emprendimientos	16
Financiamiento.....	17
Financiamiento Según la Etapa del Ciclo de Vida del Emprendimiento	19
Financiamiento al inicio del emprendimiento.	19
Financiamiento en la etapa de crecimiento y maduración.....	21

Marco Legal	23
Capítulo 2. Marco Referencial	26
Situación de los Emprendimientos en el Mundo.....	26
Situación de los Emprendimientos en España	29
Situación de los Emprendimientos en los Estados Unidos de América.....	31
Situación del Financiamiento en el Mundo para Emprendimientos	33
Políticas para estimular el financiamiento por el lado de la oferta.....	34
Políticas para estimular el financiamiento por el lado de la demanda.....	35
Situación del Financiamiento del Emprendimiento en América Latina.....	36
Relación del Financiamiento con la Velocidad de Desarrollo de las <i>Startups</i>	37
Situación de los Emprendimientos en Ecuador.....	38
El Riesgo y su Impacto en la Tasa de Interés Bancaria.....	41
Fuentes de Financiamiento para Emprendimientos Disponibles en el Ecuador ...	46
Otras fuentes de financiamiento en Ecuador.	53
Capítulo 3. Metodología de la Investigación	56
Tipo de Investigación	56
Diseño de la Investigación	56
VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN.....	56
Alcance de la Investigación	57
Método de investigación	57
Enfoque	57
Técnicas e instrumentos	57

Universo – Población.....	58
Muestra.	59
Variables de la investigación cualitativa.....	59
Instrumentos de recolección de datos.	59
Perfiles de las personas entrevistadas.	62
Materiales.	63
Resumen de las Entrevistas Realizadas.....	64
Maricela Guerra (empresaria)	64
Rommel Ruiz (empresario)	67
Efrén Garzón (empresario).....	70
Edgar Izquierdo (experto en emprendimiento y catedrático)	72
Virgilio Pesantes (experto en banca, finanzas y directivo empresarial)	74
Jorge Luis Delgado (catedrático).....	76
Análisis de los Datos Cualitativos	77
Análisis de Entrevistas con Atlas.ti.....	78
Factores que dificultan el emprendimiento.....	79
Factores que facilitan el emprendimiento en el Ecuador.....	81
Factores para tener éxito como emprendedor.	83
Factores que dificultan la obtención de financiamiento.	86
Factores que favorecen la obtención de financiamiento.....	88
Capítulo 4. Propuesta	91
Justificación.....	91

En la etapa inicial del emprendimiento.....	92
Elementos que debe enfatizar el emprendedor.	92
Opciones de financiamiento en la etapa inicial del emprendimiento	94
En las primeras etapas de crecimiento del emprendimiento	95
Elementos que debe enfatizar el emprendedor.	95
Opciones de financiamiento en las primeras etapas de crecimiento del emprendimiento	96
En etapas avanzadas de crecimiento del emprendimiento	98
Elementos que debe enfatizar el emprendedor.	98
Opciones de financiamiento en las etapas avanzadas de crecimiento del emprendimiento	99
En etapa de consolidación del emprendimiento.....	99
Propuestas de Reforma a Proyecto de Ley de Emprendimiento	101
Constitución de nuevas empresas	101
Formación en habilidades técnicas y blandas.....	102
Inversión de riesgo.....	103
Régimen especial de contratación de personal para emprendimientos	103
Afiliación a la seguridad social.....	104
Conclusiones	107
Recomendaciones.....	110
Referencias Bibliográficas	113

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 <i>Características del Emprendedor</i>	13
Tabla 2 <i>Políticas para Estimular el Financiamiento del Segmento de Capital</i>	34
Tabla 3 <i>Políticas para Estimular el Financiamiento del Segmento de Deuda</i>	35
Tabla 4 <i>Políticas para Estimular Financiamiento por el Lado de la Demanda</i> ...	36
Tabla 5 <i>Políticas para Estimular el Financiamiento en América Latina</i>	37
Tabla 6 <i>Motivaciones para Empezar en el Ecuador</i>	39
Tabla 7 <i>Tasas de Interés Activas Efectivas por Segmento de Crédito a Septiembre de 2019</i>	44
Tabla 8 <i>Condiciones para Cada Segmento de Crédito</i>	45
Tabla 9 <i>Opciones de asesorías y acompañamiento para los emprendimientos en Ecuador</i>	93
Tabla 10 <i>Opciones de Financiamiento en la Etapa Inicial del Emprendimiento</i> .	94
Tabla 11 <i>Opciones de Financiamiento en las Primeras Etapas de Crecimiento del Emprendimiento</i>	97
Tabla 12 <i>Opciones de Financiamiento en las Etapas Avanzadas de Crecimiento del Emprendimiento</i>	100

ÍNDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1.</i> Ciclo de vida de los emprendimientos.....	17
<i>Figura 2.</i> Financiamiento en el ciclo de vida del emprendimiento.....	19
<i>Figura 3.</i> Tasa de Actividad Emprendedora Temprana (TEA) por Tipo de Economía.....	27
<i>Figura 4.</i> Evolución de la TEA en España.....	31
<i>Figura 5.</i> Evolución de la TEA en EE.UU.....	32
<i>Figura 6.</i> Evolución de la TEA en Ecuador.....	38
<i>Figura 7.</i> Factores que dificultan el emprendimiento.....	79
<i>Figura 8.</i> Factores que facilitan el emprendimiento en el Ecuador.....	83
<i>Figura 9.</i> Factores para tener éxito como emprendedor.....	84
<i>Figura 10.</i> Factores que dificultan la obtención de financiamiento.....	88
<i>Figura 11.</i> Factores que favorecen la obtención de financiamiento.....	89

Resumen

En el ámbito mundial, el Global Entrepreneurship Monitor (GEM), mediante su evaluación anual del clima emprendedor, pone en evidencia que, en las economías de menor desarrollo, la intención de emprender es alta, tal como ocurre en Ecuador, cuya actividad emprendedora temprana (TEA) se ha mantenido en el primer lugar en los últimos años. Sin embargo, las encuestas a expertos que forman parte de los estudios del GEM, señalan de forma consistente, en cada periodo, que el acceso a financiamiento es una barrera que deben enfrentar los emprendedores en nuestro país.

El objetivo del estudio es determinar la incidencia del financiamiento en las distintas etapas del ciclo de vida de los emprendimientos en el Ecuador. La metodología contempla la ejecución de una investigación aplicada, con diseño no experimental y transversal, de tipo exploratorio; a través de la técnica cualitativa de entrevista a profundidad, realizada sobre una muestra no probabilística de expertos y emprendedores.

Los principales hallazgos del trabajo revelan que los emprendedores presentan dificultades para obtener financiamiento, y otros problemas como la falta de información de mercado, trámites burocráticos complejos y falta de conocimiento técnico para desarrollar una propuesta de negocio. Finalmente, se presenta la propuesta que consiste en una guía que ayude a los emprendedores a mejorar sus posibilidades de acceder a financiamiento, y propuestas para el marco jurídico relacionado a este punto.

Palabras clave: emprendimiento, financiamiento, emprendedor, ciclo de vida, ecosistema emprendedor.

Abstract

The Global Entrepreneurship Monitor (GEM), through its annual evaluation of the entrepreneurial environment around the world, shows that, in developing and emerging economies, the entrepreneurial intention is high, as is the case in Ecuador, whose total early-stage entrepreneurship activity (TEA) has remained in the first place in recent years. However, the national expert surveys, which are part of the GEM studies consistently indicate, in each period, that access to financing is a barrier that entrepreneurs must face in our country.

The objective of this research is to determine the incidence of financing in the different stages of the life cycle of the entrepreneurs in Ecuador. The methodology contemplates the execution of an applied research, with non-experimental and transversal design, of exploratory type; through the qualitative in-depth interview technique, carried out on a non-probabilistic sample of experts and entrepreneurs.

The main findings of this research reveal that entrepreneurs have difficulties in obtaining financing, and other problems such as lack of market information, complex bureaucratic procedures and lack of technical knowledge to develop a business proposal. Finally, the proposal presented consists of a guide that helps entrepreneurs to improve their chances of accessing financing, and proposals for the legal framework related to this point.

Keywords: entrepreneurship, financing, funding, entrepreneur, life cycle, entrepreneurial environment.

Introducción

Se suele indicar que el ecuatoriano es una persona con iniciativa, que siempre trata de hallar una forma de ganarse la vida e incluso se podría decir que el espíritu emprendedor es parte intrínseca de su personalidad. Esta característica se ve claramente reflejada en los estudios que realiza el Global Entrepreneurship Monitor (GEM), respecto de la tasa de actividad emprendedora temprana, indicador en el cual Ecuador ocupa el segundo lugar a nivel mundial (Lasio, Caicedo, Ordeñana, y Samaniego, 2017).

Pero este impulso por emprender suele ser reprimido por los obstáculos que debe afrontar el emprendedor: dificultad para conseguir apoyo financiero, políticas gubernamentales cambiantes, sus propias limitaciones en cuanto a conocimiento académico, acceso a infraestructura física, entre otros. Ante estos inconvenientes, es normal que el ciclo de vida de los emprendimientos en el Ecuador sea muy corto y sean muy pocos los que superen las etapas iniciales y se conviertan en negocios de largo plazo.

Cabe recalcar que existe evidencia teórica de la relación existente entre los emprendimientos y el desarrollo económico (Carree y Thurik, 2003; Acs, 2006; Audretsch, 2007) lo cual sustenta que países como Estados Unidos, Alemania, España, Colombia y otros tengan un marcado interés en facilitar y desarrollar la actividad emprendedora en sus ciudadanos.

Resulta importante, entonces, que los gobiernos definan políticas que apunten a incrementar el número de emprendimientos y con esto generar un impacto positivo en el desarrollo económico de los países.

En el capítulo uno se abarcan los principales conceptos relacionados con el emprendimiento y los emprendedores, en general y se plantea cuál es el ciclo de vida que tienen los emprendimientos y su relación con el financiamiento para cada etapa.

En el capítulo dos se presenta la situación de los emprendimientos en otros países y su contraste con la situación en el Ecuador. Se realiza un breve repaso a las distintas opciones de financiamiento a las que tienen acceso los emprendedores a nivel global, de Latinoamérica y el Ecuador.

En el capítulo tres, a través de una metodología cualitativa, se indaga sobre la incidencia que tiene el financiamiento dentro del ciclo de vida de los emprendimientos desde la perspectiva de emprendedores y especialistas.

Finalmente, en el capítulo cuatro, se presenta una propuesta dirigida hacia el enfoque que debe presentar el emprendedor que busca financiamiento, dependiendo de la etapa en la que se encuentre su emprendimiento. También se presenta un análisis del proyecto de ley de fomento al emprendimiento e innovación desde la perspectiva de los hallazgos encontrados y se propone cambios con base en su aplicabilidad a nuestro entorno.

Antecedentes

En el Ecuador, desde el año 2009 el porcentaje de personas dispuestas a iniciar un emprendimiento se ha mantenido por encima del 30%, alcanzando su pico más alto en el año 2012, cuando superó el 50% tal como lo revelan las cifras de las encuestas anuales realizadas por el GEM (Lasio *et al.*, 2017). De estas, menos del 40% realmente iniciaron alguna actividad empresarial entre 2012 y 2016 pero dicho porcentaje siempre estuvo por encima de otros países del continente lo cual denota que los ecuatorianos tienen un alto espíritu emprendedor (Lasio *et al.*, 2017).

Además de la encuesta que realizan sobre el comportamiento emprendedor, el GEM consulta a un panel de expertos sobre las condiciones que influyen en la actividad emprendedora. En la encuesta del año 2016 se reveló que los factores que tienen mayor efecto negativo son el acceso al financiamiento y la normativa pública sobre impuestos y trámites burocráticos (Lasio *et al.*, 2017).

España y Colombia han sentado bases legales para facilitar la creación de pequeñas empresas ya sea disminuyendo trámites y requisitos para su constitución, o bajando tasas fiscales que suelen ser muy altas para estos negocios en comparación al volumen de ingresos que puedan generar .

La banca, por su condición de depositario de la confianza del público, debe velar por que sus inversiones, en forma de concesión de crédito, revistan el menor riesgo posible. Por tal motivo, el acceso a financiamiento a través de la banca resulta altamente complicado para los nuevos emprendedores ya que muchos de ellos no cuentan con las garantías exigidas o sus emprendimientos no tienen el respaldo suficiente para asegurar su éxito.

Ante esta situación, a la par que el número de emprendedores y emprendimientos crecen, ha surgido alternativas de financiamiento como el *crowdfunding*, inversores ángeles e inversores de riesgo que han suplido a la banca como fuente de fondos y ante esa realidad, los gobiernos han debido redactar leyes que regulen el funcionamiento de estos nuevos entes financieros, más aún, en una época en la cual el riesgo de lavado de dinero y financiamiento de delitos es una gran preocupación de las autoridades.

Planteamiento de la investigación

Objeto de Estudio

Financiamiento de los emprendimientos en el Ecuador.

Campo de Acción

Acceso al financiamiento de los emprendimientos.

Planteamiento del Problema

En los últimos años se ha vuelto evidente una tendencia de las personas a dedicarse a actividades productivas por cuenta propia, las cuales empiezan a pequeña escala y de las que, con el devenir de los años, se espera que prosperen y se vuelvan negocios de gran escala. Generalmente todo empieza con una idea de negocio: una solución a un problema no resuelto o una nueva forma de hacer algo que ya se hacía. Si el emprendedor tiene algo de conocimientos sobre como montar un negocio, aplicará toda su experiencia para estructurarlo correctamente, pero, a pesar de aquello, es muy probable que uno de los primeros escollos que deba afrontar sea la escasez de dinero para poner en marcha su idea.

Si tiene ahorros, no dudará en utilizarlos, pero si no le alcanza o no los tiene, deberá solicitar un préstamo; en cuyo caso, es seguro que su primera opción sea acudir a un banco. Es así que deberá elaborar un plan de negocios con el que intentará convencer al oficial de crédito de que su idea es viable y rentable; sin embargo, sucede que, en muy pocas ocasiones, estos argumentos son suficientes para lograr la aprobación del crédito.

Antes de desembolsar cualquier préstamo, el banco debe asegurarse que los fondos le serán devueltos con su respectivo interés. Para esto, el banco no solo realizará un exhaustivo examen a las cifras del plan de negocio, sino que también exigirá la presentación de garantías reales, que sirvan para cubrir el monto prestado en caso de que el negocio fracase. Además, verificará el historial crediticio del emprendedor para cerciorarse de que no se trate de una persona que maneje mal el dinero o, en el peor de los casos, se trate de un delincuente. En definitiva, el banco debe tener suficiente evidencia de que el préstamo será pagado puntualmente y esta es, precisamente, la prueba que muchos emprendedores no logran pasar.

Aquellos que logran financiar el arranque de su negocio deberán afrontar los vaivenes normales de una actividad empresarial y, en algún momento, deberán recurrir nuevamente al financiamiento para cubrir eventuales déficits de caja. En este punto, factores como la correcta administración del negocio, el crecimiento del mercado y la situación económica en general resultarán claves para obtener los fondos necesarios. Una vez más, el crédito bancario será una de las primeras opciones en ser consideradas por el emprendedor, pero si la institución financiera es muy conservadora, es muy posible que no consiga el financiamiento deseado.

Como se puede observar, a lo largo de su ciclo de vida, los emprendimientos requerirán algún tipo de financiamiento y este es de los principales inconvenientes que deben resolver los emprendedores, por tal motivo se propone elaborar un estudio sobre la incidencia que tiene un acceso a financiamiento durante el ciclo de vida de los emprendimientos en el Ecuador, el cual deberá responder a la siguiente pregunta que se plantea como problema de investigación:

Formulación del Problema

¿Cómo incide el financiamiento en las distintas etapas del ciclo de vida de los emprendimientos en el Ecuador?

Justificación

El presente trabajo se enmarca dentro del dominio economía para el desarrollo social y empresarial de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, en el campo profesional de administración de empresas, bajo la línea de investigación organización y dirección de empresas. Esta investigación apunta hacia definir los elementos que deben resaltar los emprendedores durante la obtención de financiamiento, de manera que tengan más fácil acceso al mismo y se promueva la creación de nuevos negocios.

Esto aportará beneficios, en primer lugar, al Estado y a la sociedad en general, pues con la creación de nuevos negocios se incrementan las plazas de empleo. De igual manera, la producción nacional crece y aumenta el nivel de vida en el país y, con el aumento de la competencia, las demás empresas se sentirán presionadas a aumentar su productividad formándose, de esta manera, un círculo virtuoso en beneficio de todos.

Lo antes expuesto guarda concordancia con el cuarto objetivo del Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021: “Consolidar la sostenibilidad del sistema económico social y solidario, y afianzar la dolarización” (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2017, p. 76) y, más concretamente, con la segunda política de dicho objetivo: “Canalizar los recursos económicos hacia el sector productivo, promoviendo fuentes alternativas de financiamiento y la inversión a largo plazo, con articulación entre la banca pública, el sector financiero privado y el sector financiero popular y solidario” (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2017, p. 79).

Cabe señalar que resulta de gran importancia que, desde la Academia, se dé un mayor impulso al estudio de los emprendimientos en el Ecuador pues, como se indica previamente, incentivar la creación de nuevos negocios es una forma de impulsar el crecimiento económico del país.

Preguntas de Investigación

- ¿Cuáles son los elementos que constituyen el ecosistema emprendedor?
- ¿Cuál es la situación del ecosistema emprendedor?
- ¿Qué hace que a los emprendedores se les dificulte obtener financiamiento en el Ecuador?
- ¿Qué factores ayudarían al emprendedor a mejorar sus posibilidades de éxito en la obtención de financiamiento?

Objetivos de la Investigación

Objetivo General

Determinar la incidencia del financiamiento en las distintas etapas del ciclo de vida de los emprendimientos en el Ecuador para elaborar una guía que ayude a los emprendedores a mejorar sus posibilidades de acceder a financiamiento.

Objetivos Específicos

- Identificar los elementos que constituyen el ecosistema emprendedor.
- Revisar la situación del ecosistema emprendedor en el ámbito mundial, regional y local, a la luz de estudios académicos y de organismos públicos y privados.
- Identificar las dificultades que atraviesan los emprendedores en el Ecuador para obtener financiamiento para sus emprendimientos
- Señalar los factores que los emprendedores deben enfatizar, según el ciclo de vida de su emprendimiento, para mejorar sus posibilidades de éxito en la obtención de financiamiento.

Capítulo 1. Marco Teórico

En el presente capítulo se explora, desde la perspectiva de varios autores, la fundamentación teórica del emprendimiento, abarcando los conceptos de emprendedor y sus características, así como la fundamentación teórica del financiamiento y su desarrollo en cada etapa del ciclo de vida de los emprendimientos.

Emprendedor

En los últimos años el concepto de emprendedor y, derivado de aquel, el de emprendimiento, ha cobrado una relevancia importante en el entorno económico debido a que, cada vez, más personas optan por llevar a la práctica ideas de negocio que les procuren una estabilidad económica lejos de la típica posición de empleados asalariados.

Pero, concretamente, ¿qué es un emprendedor y cómo se caracteriza? De acuerdo al Diccionario de la Real Academia Española de la Lengua (2014), un emprendedor es alguien: “Que emprende con resolución acciones o empresas innovadoras”. Pereira (2003), citado por Bucardo, Saavedra y Camarena (2015, p. 99), señaló que la palabra emprendedor tiene su origen en el término *entrepreneur*, utilizado por primera vez por Richard Cantillon en 1755 para designar: “A una persona caracterizada por comprar productos a precios conocidos para venderlos en el mercado a precios desconocidos”.

Pereira (2003), citado por Bucardo *et al.* (2015, p. 100), señaló que, para Schumpeter (1961; 1965), el emprendedor es un: “Destructor creativo que rompe los ciclos ajustados del mercado mediante la introducción de una innovación que le brinda una ventana de tiempo monopolística que le permite fijar un precio muy

superior al costo de los recursos utilizados para la producción”. Bucardo *et al.* (2015, p. 100) resaltaron que “El emprendedor no solo arriesga su capital económico, sino también su imagen social y los costos psicológicos asociados con el fracaso”.

De los conceptos que se acaban de mencionar, surgen las primeras características de un emprendedor: es una persona dispuesta a tomar riesgos y está en constante búsqueda por innovar. También se podría señalar, en términos generales: “Que el emprendedor es un soñador, un idealista, alguien que tiene una idea innovadora y que va tras su objetivo más con el corazón que con la razón, por lo que no le importa lo que cueste alcanzarlo en términos de tiempo, dinero y esfuerzo” (Bucardo *et al.*, 2015, p. 101), este concepto agrega una cualidad más al emprendedor: la audacia.

Un estudio realizado por García, Álvarez y Reyna (2007) citado por Bucardo *et al.* (2015), identifica muy bien las características más comunes en un emprendedor. De acuerdo a este estudio, las características de los emprendedores pueden clasificarse en dos factores: (a) generadores, los cuales corresponden a las características esenciales en el espíritu emprendedor; y, (b) potenciadores, los cuales contienen las características que contribuyen a desarrollar el espíritu emprendedor. Los mencionados autores hacen un símil entre el espíritu emprendedor y la semilla de una planta: los factores generadores son como la tierra, el agua y la luz, mientras que los factores potenciadores son el abono, condiciones climáticas y la poda.

Dentro de los factores generadores se destacan tres niveles. En el primer nivel se evidencia características como: (a) la creatividad, la cual se manifiesta en el deseo expreso de volver a crear una empresa; (b) una fuerte voluntad, puesta de

manifiesto por las muchas horas que los emprendedores dedicaron al trabajo; (c) vanidad, en el sentido que el emprendedor no se lamenta de nada de lo que hubiera realizado; (d) nivel alto de profesionalidad, evidenciado en la buena gestión implementada en sus emprendimientos (Bucardo *et al.*, 2015).

En el segundo nivel, están: (e) mucha confianza en las personas al inicio de su emprendimiento; (f) selección adecuada de las personas con las cuales debían trabajar, lo cual se pone de manifiesto en una política de personal. En el tercer nivel de importancia destacan: (g) tener buen carácter, es decir que se tratan de personas amables y extrovertidas; y (h) independencia (Bucardo *et al.*, 2015). Nótese que, excepto por la buena gestión y la política de personal, los factores detallados hacen referencia a características de índole intrapersonal.

Los factores potenciadores también se agrupan en tres niveles, de acuerdo a lo expresado por Bucardo *et al.* (2015). El primer nivel hace referencia a características como: (a) ambición por lograr sus objetivos; (b) hallar a personas adecuadas para formar parte de su equipo, es decir, tener gente que aporte positivamente dentro del proyecto; (c) espíritu de sacrificio, para hacer frente a los obstáculos que se presentan en el desarrollo del emprendimiento; y (d) capacidad para asumir riesgos. El segundo nivel lo componen: (e) insatisfacción laboral, necesidad y audacia. Finalmente, el tercer nivel corresponde a: (f) entusiasmo y la ilusión. La Tabla 1 presenta un resumen de los factores descritos en los párrafos anteriores.

Una conclusión interesante del estudio de García *et al.* (2007) tiene que ver con que las personas con mayor espíritu emprendedor confiaron mucho en las personas que les rodeaban al crear la empresa, tienen una mentalidad universal,

compromiso con la sociedad y una obsesión por satisfacer al cliente; mientras que, las personas con menor espíritu emprendedor temen precipitarse en la toma de decisiones, poseen una mentalidad localista al no estar dispuestos a llegar más allá de los límites del entorno que conocen y no son propensos a arriesgar.

Tabla 1
Características del Emprendedor

Nivel	Característica
<i>Factores generadores</i>	Contienen las características esenciales en el espíritu emprendedor de índole intrapersonal.
Primer nivel	Creatividad Fuerte voluntad Vanidad
Segundo nivel	Nivel de profesionalidad alto Confianza en las personas al inicio Selección de personal adecuado
Tercer nivel	Buen carácter Independencia
<i>Factores potenciadores</i>	Contiene las características que contribuyen a desarrollar el espíritu emprendedor
Primer nivel	Ambición Buscar personas para el equipo Espíritu de sacrificio
Segundo nivel	Arriesgado Insatisfacción laboral Necesidad
Tercer nivel	Audacia Entusiasmo Ilusión

Tomado de “*Hacia una Comprensión de los Conceptos de Emprendedores y Empresarios*”, por Bucardo *et al.*, 2015 a partir del estudio de García *et al.*, 2007

Compilando la revisión de varios autores, Bucardo *et al.* (2015, p. 104) llegaron a la siguiente definición de emprendedor: “Persona que busca el cambio a través de la innovación de las ideas, los productos o los procesos, sin que necesariamente implique su participación en la creación o la dirección de las empresas para llevarlas a cabo, y sus principales características son la innovación,

la identificación de oportunidades, el ingenio, la audacia, el entusiasmo, la ilusión y la insatisfacción laboral”.

Emprendimiento

Se ha establecido que un emprendedor es una: “Persona que busca el cambio a través de la innovación de las ideas, los productos o los procesos, sin que necesariamente implique su participación en la creación o la dirección de las empresas para llevarlas a cabo, y sus principales características son la innovación, la identificación de oportunidades, el ingenio, la audacia, el entusiasmo, la ilusión y la insatisfacción laboral” (Bucardo *et al.*, 2015, p. 104). A partir de esta definición identificamos los elementos que definen a un emprendimiento.

En primer lugar existe una oportunidad, la cual se manifiesta como una necesidad insatisfecha o dolor que debe afrontar una persona o cliente. Osterwalder (2014) definió a este dolor como un mal resultado, riesgo u obstáculo relacionado con alguna actividad que debe realizar el cliente. A partir de ahí, utilizando su ingenio, audacia y entusiasmo, el emprendedor plantea ideas, diseña productos, cambia procesos y ofrece una solución innovadora a la necesidad del cliente. Pero, como se estableció previamente, los emprendimientos llevan un riesgo implícito que el emprendedor debe estar dispuesto a correr: el perder toda su inversión en caso de fracasar.

Es, por lo tanto, una tarea fundamental del emprendedor medir y valorar el riesgo y encontrar la forma de minimizar su impacto y, en caso de resultar inviable, desestimar la idea de continuar con su proyecto. Aquí es donde entra en juego la experiencia y el conocimiento que posea el emprendedor para, bien sea, detectar las

señales que le indiquen si un proyecto puede o no funcionar, o aplicar herramientas empíricas que confirmen o contradigan sus hallazgos.

De acuerdo a la encuesta nacional a expertos realizada por el Global Entrepreneurship Monitor (GEM, por sus siglas en inglés) en el Ecuador, en el año 2016, si bien se han dado avances, aún hay debilidades en el sistema educativo que repercuten en el clima emprendedor. Se cita como problemas el insuficiente número de profesionales en ciencias, tecnologías, ingenierías y matemáticas (STEM, por sus siglas en inglés), la aversión al riesgo, falta de educación dual en las universidades y falta de educación para el autoaprendizaje (Lasio *et al.* 2017). Como denota esta encuesta, la educación del emprendedor juega un papel importante en el desarrollo de los emprendimientos debido a que el conocimiento académico ayuda a que las personas tomen decisiones basados en evidencias, técnicas y procesos, y no basados solamente en su intuición.

Pero más allá de la influencia que tiene la educación en el clima emprendedor, la encuesta del GEM revela que el apoyo financiero es el principal obstáculo que enfrentan los emprendedores (Lasio *et al.*, 2017). En dicho estudio se señala que “Faltan fuentes de financiamiento dedicadas a emprendedores. Los créditos actuales no están diseñados para empresas pequeñas y menos aún para productos intangibles o innovadores con alto componente de riesgo.” (Lasio *et al.*, 2017, p. 23).

El Ciclo de Vida de los Emprendimientos

Tal como ocurre con los seres biológicos, los emprendimientos atraviesan distintas etapas, las que constituyen su ciclo de vida. Todos inician con una idea sobre la solución de un problema o necesidad, luego el emprendedor evalúa la oportunidad y empieza a diseñar su emprendimiento; empieza a rodearse de personas que puedan ayudarlo, a investigar y a diseñar un prototipo del producto o servicio que espera lanzar al mercado. Esta etapa es la más peligrosa para el emprendimiento porque si el emprendedor se desanima o no consigue fondos suficientes para continuar su camino, la iniciativa de un nuevo producto o empresa muere. No en vano, a esta etapa se la conoce como el valle de la muerte (Bucardo *et al.*, 2015; CAF; CIEPLAN, 2017).

Si logra crear un producto viable, el emprendimiento empieza la escalada en ventas hasta que, inexorablemente, llega a un punto de estancamiento conocido como periodo de madurez. En esta etapa el emprendedor debe optar por dos caminos: innovar o hacer cambios en el producto para recuperar el impulso perdido, o abandonar el proyecto por uno nuevo, puesto que, en la última etapa, el producto deja de ser atractivo para los clientes y las ventas disminuyen en proporciones cada vez mayores; esta es la etapa conocida como declive (Bucardo *et al.*, 2015; CAF; CIEPLAN, 2017). En la Figura 1 se muestra cada una de estas etapas.

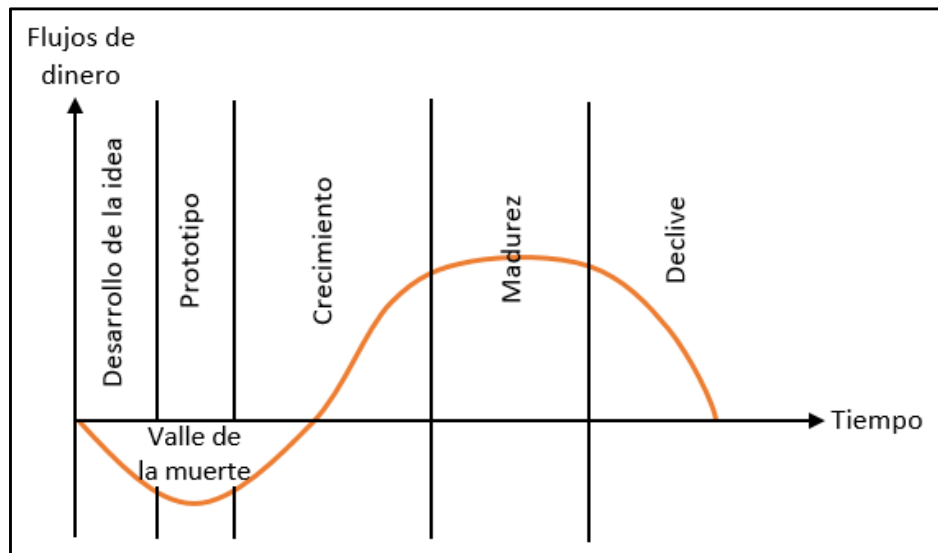


Figura 1. Ciclo de vida de los emprendimientos. Adaptado de “Hacia una Comprensión de los Conceptos de Emprendedores y Empresarios” por Bucardo et al. (2015).

La duración de cada etapa es incierta y dependerá de muchos factores, por tal motivo, es importante que el emprendedor siempre esté pendiente de los cambios que se den en su negocio para reaccionar a tiempo y tomar las medidas adecuadas en cada etapa.

Financiamiento

El sistema financiero es clave en la economía de los países, al transferir recursos desde los generadores de ahorros hacia los proyectos de inversión para los cuales se requiere capital (CAF; CIEPLAN, 2017). Sin embargo, la dificultad de acceso a financiamiento de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) y nuevas empresas tiene características similares en el mundo, independientemente del nivel económico de los países, los sistemas financieros o cultura empresarial. Estas dificultades son consideradas fallas de mercado tanto de la oferta como de la demanda, así como de un marco institucional apropiado para el financiamiento (CAF; CIEPLAN, 2017).

De acuerdo a la Corporación Andina de Fomento (CAF) y la Corporación de Estudios para Latinoamérica (CIEPLAN) aunque las condiciones de los entornos locales se ajustan a los países y la respuesta de sus gobiernos, existe la misma preocupación respecto al financiamiento de pymes y nuevas empresas: “Cómo cerrar la brecha de financiamiento a las pymes y garantizar que existan suficientes recursos para financiar la creación de nuevas empresas y con ello acelerar el crecimiento y generación de empleo” (CAF; CIEPLAN, 2017, pág. 14).

En el estudio realizado por la CAF y CIEPLAN (CAF; CIEPLAN, 2017) se resume entre las fallas de oferta del mercado de crédito bancario, las garantías colaterales que solicitan, el bajo retorno que obtienen *versus* los costos de evaluación de riesgo crediticio y las provisiones que están obligados a realizar para los créditos riesgos. En el caso del financiamiento a través del capital, en el mencionado estudio se puntualiza, que para este tipo de financiamiento, existe una gran brecha entre las primeras etapas de la vida del negocio y su estabilización comercial y disminución de riesgos. Mientras que entre las fallas de demanda se señala la carencia de conocimiento de las fuentes de financiamiento existente, cómo presentar información adecuada a dichas fuentes y la resistencia de los fundadores a abrir su empresa a la participación de terceros.

A pesar de que contar con: “El financiamiento no es el único factor que garantiza el éxito de una empresa, su ausencia hará que negocios con potencial fracasen” (CAF; CIEPLAN, 2017, pág. 12). Por ello, Rovayo (2018) enlistó varias opciones de financiamiento a las cuales podrían recurrir los emprendedores: (a) familiares y amigos; (b) créditos; (c) capital semilla; (d) capital de riesgo; (e) inversionistas ángeles; (f) incubadoras y aceleradoras de *startups*; (g) comunidades y encuentros de emprendedores; (h) *crowdfunding*; y (i) trueque por intercambio de

servicios. Entonces, la opción de financiamiento para un emprendimiento variará según la etapa del ciclo de vida en la que se encuentre el mismo.

Financiamiento Según la Etapa del Ciclo de Vida del Emprendimiento

Fracica (2009) detalló en su publicación, las opciones de financiamiento a las que tiene acceso un emprendimiento según la etapa del ciclo de vida en el que se encuentre. La Figura 2 ilustra de forma clara estas fuentes de financiamiento y la relación que tienen conforme el nivel de riesgo que representa el emprendimiento a lo largo del ciclo.

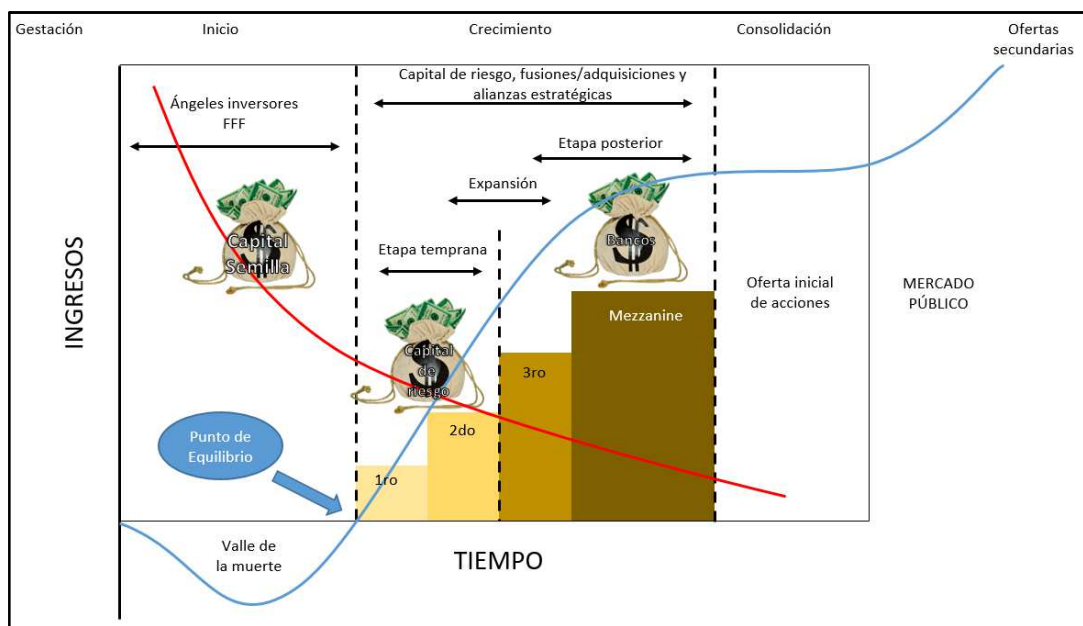


Figura 2. Financiamiento en el ciclo de vida del emprendimiento. Adaptado de “La Financiación Empresarial y la Industria del Capital de Riesgo”, por Fracica, 2009.

Financiamiento al inicio del emprendimiento.

Timmons y Spinelli (2003) identificaron tres fases que atraviesa un emprendimiento cuando recién inicia: gestación, inepción y prototipo (citado por Fracica Naranjo, 2009). En la etapa de gestación, el emprendedor solo cuenta con

una idea, buenas intenciones y, tal vez, algo de dinero. Las encuestas del GEM (Lasio, Ordeñana, Caicedo, Samaniego, y Izquierdo, 2018) revelan que en países con menor desarrollo económico, los emprendimientos surgen, principalmente, por necesidad del emprendedor, entendiéndose como tal la ausencia o insuficiencia de ingresos monetarios provenientes del trabajo en relación de dependencia. Ante tal situación y sumada la ausencia de garantías reales, al emprendedor se le dificulta el acceso a crédito bancario por lo que debe recurrir, en primer lugar, a autofinanciarse con sus ahorros.

Una variante de autofinanciamiento, considerada por los emprendedores en esta fase de gestación, es utilizar el crédito de consumo que disponen en sus tarjetas de crédito. La gran desventaja de esta alternativa es el mayor costo financiero, el cual se ve reflejado en la tasa de interés. Además, si cayera en mora con el banco emisor de la tarjeta, su historial de crédito se deterioraría, cerrándosele la oportunidad de obtener préstamos bancarios más altos y a menores costos en el futuro.

La siguiente fase, incepción, se caracteriza por una mayor formalización del emprendimiento al existir un plan de negocios y actividades de investigación y desarrollo las cuales aún han sido financiadas por el propio emprendedor. Cuando pasa a la tercera fase, prototipo, ya existe algo tangible que puede ser presentado a potenciales financistas. Generalmente, la primera línea de financistas externos a los que tiene acceso el emprendedor son sus familiares y amigos. En inglés esta fuente de financiamiento es conocida como FFF, que es la sigla de *Family, Friends and Fools* (familiares, amigos y tontos) y son fondos otorgados sin costo financiero para el emprendedor, es decir que no deberá pagar intereses por el uso del dinero.

La segunda línea de financistas es aquella a la que pertenecen los que se denomina Inversionistas Ángeles o *Business Angels*, por su denominación en inglés. De acuerdo al trabajo de De la Torre Gallegos *et al.* (2011) los *Business Angels* se caracterizan por: ser varones de entre 35 y 65 años, tener éxito empresarial, poseer un patrimonio (sin contar inmuebles) superior a 400,000 euros. Suelen invertir en sectores con barreras de entrada evidentes, esperan una rentabilidad moderada en el corto plazo. Entre sus principales motivaciones para invertir están: obtener beneficio económico y financiero, satisfacción profesional y, en muchos casos, el disfrute por desarrollar nuevos proyectos empresariales.

Otra forma de captar fondos para financiar el emprendimiento es a través del *Crowdfunding*, el cual consiste en la contribución colectiva que varias personas hacen al proyecto. Si el proyecto resulta interesante para las personas y sienten algún tipo de vinculación con este, es probable que se recauden los fondos necesarios en un tiempo más o menos corto. En la práctica, muchos emprendimientos no alcanzan la meta de financiamiento dentro del plazo establecido y deben recurrir a los otros medios de financiamiento descritos previamente.

Financiamiento en la etapa de crecimiento y maduración.

Cuando el emprendimiento logra salir del valle de la muerte y empieza a crecer la demanda de sus bienes o servicios, suele ocurrir que el emprendedor no dispone de los recursos suficientes para suplir esa demanda. Por ejemplo: un emprendedor que se dedique a la fabricación y venta de algún tipo de bien que tuviera acogida por parte de los consumidores, podrá suplir la demanda hasta el punto en el cual su capacidad instalada opere al 100% o disponga de suficiente

dinero para adquirir materias primas mientras dure todo el proceso de su ciclo de caja. En el momento que la demanda sobrepasa estos límites definidos, el emprendedor deberá conseguir financiamiento para nuevas adquisiciones de maquinarias, equipos, inventarios y mano de obra.

Esta primera etapa de crecimiento a la cual Churchill y Lewis (1983) identificaron como etapa de supervivencia (citado por Fracica Naranjo, 2009) y, si las perspectivas de crecimiento son bastante alentadoras, el emprendimiento podría ser atractivo para las inversiones de capital de riesgo, las que, conforme describe De la Torre Gallegos *et al.* (2011, p. 25): “Son sociedades o fondos diseñados para estructurar la adquisición de participaciones por parte de administraciones, entidades financieras o corporaciones industriales en nuevos proyectos empresariales de gran envergadura o en empresas que se enfrentan a un proceso de crecimiento o reestructuración.” Este tipo de inversiones se realiza a un plazo entre cinco y diez años y con una participación minoritaria. Lo que busca el inversionista de riesgo es apuntalar a la empresa, hacerla crecer más y luego vender su participación con una ganancia significativa.

Si el negocio se ha manejado de forma adecuada y no ha tenido problemas de endeudamiento, entendiéndose como tales a la mora en el pago de préstamos, existe la opción del endeudamiento bancario pues, en ese momento del ciclo de vida, el emprendimiento ha disminuido su nivel de riesgo y demuestra que genera suficiente retorno financiero (Fracica Naranjo, 2009).

El último peldaño del financiamiento es abrirse al mercado de capitales. En esta etapa, el negocio ya está bastante consolidado y sus resultados son lo suficientemente estables como para captar el interés del público en general por

adquirir acciones o participaciones del negocio (Fracica Naranjo, 2009). A diferencia de los inversionistas de riesgo, la apertura al mercado de capitales brinda al negocio, la posibilidad de recibir fondos de muchas personas a cambio de una pequeña participación accionaria; el inversionista, por su parte, gana por la negociación del valor de las acciones que transe en la bolsa de valores. Este mecanismo suele ser aplicado en países que tienen bien desarrollado su mercado de capitales, como: Estados Unidos, Japón, Alemania y otros.

Marco Legal

Desde el año 2013, la Alianza para el Emprendimiento e Innovación inició mesas de trabajo público-privada y talleres con emprendedores, con la finalidad de identificar la problemática en el ecosistema emprendedor. A través de diversas sesiones de trabajo con más de 300 entidades, se diseñó los insumos técnicos que formaron la base para la propuesta de ley de fomento al emprendimiento e innovación. Dichos insumos correspondieron al ecosistema emprendedor en cuanto a: financiamiento, innovación, cultura, talento humano, asesoría y soporte, marco regulatorio y mercados (Alianza para el emprendimiento e innovación, 2019).

El 03 de diciembre de 2018 fue presentado a la Asamblea Nacional del Ecuador el proyecto de Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación, con el objeto de: “Establecer un marco normativo que incentive y fomente la creación, desarrollo, crecimiento y expansión de proyectos de emprendimiento a nivel nacional” (Proyecto de Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación, 2018, pág. 9). Este proyecto de ley fue calificado por el Consejo de Administración Legislativa (CAL) el 22 de enero de 2019, remitiendo el mismo a la Comisión Especializada

Permanente del Desarrollo Económico, Productivo y la Microempresa, con la finalidad que esta Comisión lo unifique con otros proyectos de esta materia.

En relación con el presente trabajo de investigación, de los 12 objetivos del proyecto de ley se destaca los siguientes:

- “Desarrollar programas de soporte técnico, financiero y administrativo para emprendedores que acompañen en el desarrollo y sostenibilidad de sus emprendimientos, creando un ambiente innovador, controlado y seguro” (Proyecto de Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación, 2018, pág. 10).
- “Promover el acceso al financiamiento público y privado para los emprendedores” (Proyecto de Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación, 2018, pág. 10).

Dentro de los principales elementos que trata este proyecto de ley, se busca incentivar la creación, desarrollo y duración de los emprendimientos, así como facilitar los trámites necesarios para su formalización y registro, potencializando el uso de tecnología. Desde el punto de vista del financiamiento, se pretende facilitar y formalizar otras fuentes de financiamiento para los emprendimientos, mediante capital de riesgo, capital semilla e inversores ángeles (Proyecto de Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación, 2018).

Así también, se espera impulsar el fomento de la cultura emprendedora desde la educación básica, secundaria y tercer nivel, incluyendo en las mallas curriculares el desarrollo de competencias, y habilidades necesarias para incentivar la creación de emprendimientos y la innovación. Se señala que para potenciar y desarrollar los emprendimientos y potenciar el acceso de los mismos al mercado

nacional y extranjero es necesario contar con una ley (Proyecto de Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación, 2018).

Al 31 de julio de 2019 el Presidente de la Asamblea Nacional presentó la agenda legislativa para los próximos seis meses con 17 proyectos de ley, dentro de los cuales se encuentra el proyecto de ley orgánica de fomento del emprendimiento e innovación (Diario El Universo, 2019).

Resumen del Capítulo Uno.

En este capítulo se desarrolló la fundamentación teórica del emprendimiento y financiamiento. Se describe al emprendedor como un disruptor, soñador, idealista, que arriesga, además de su capital económico, su imagen social, que está dispuesto a enfrentar el fracaso y los costos psicológicos que éste implica. El emprendedor tiene ambición por lograr sus objetivos y está dispuesto a sacrificarse para conseguirlos. A través del emprendimiento se busca satisfacer una necesidad ante la cual el emprendedor diseña productos o servicios, cambia procesos y ofrece una solución para la necesidad del cliente.

El financiamiento para el emprendimiento está compuesto por los sistemas financieros los cuales tienen diferentes estructuras en los países y varían según la etapa del ciclo de vida en la que se encuentre el emprendimiento, siendo los dos segmentos principales el del mercado bancario y del capital. En el año 2019 se presentó un proyecto de Ley Orgánica de Fomento del Emprendimiento e Innovación, la cual a julio 2019 se encuentra dentro de los 17 proyectos de ley de la agenda legislativa de la Asamblea Nacional.

Capítulo 2. Marco Referencial

En el presente capítulo se contrasta la situación de los emprendimientos en el Ecuador y en otros países del mundo con la finalidad de tener una visión global que permita extraer elementos que puedan ser aplicados en el Ecuador para incentivar el crecimiento de los emprendimientos.

Situación de los Emprendimientos en el Mundo

En los últimos años se ha observado un incremento en la cantidad de personas dispuestas a iniciar un negocio, principalmente en los países que no tienen un gran desarrollo económico, lo cual se evidencia través de los estudios realizados por el GEM (2017). La tasa de actividad emprendedora temprana (TEA, por sus siglas en inglés) es un indicador que calcula el porcentaje de adultos de entre 18 y 64 años en proceso de iniciar un negocio el cual, como puede observarse en la Figura 3, es mayor en los países con menor desarrollo económico (Global Entrepreneurship Monitor, 2017).

De acuerdo a su desarrollo económico, el GEM clasifica a los países en donde realiza sus estudios en tres grupos: economías de factores, economías de eficiencia y economías de innovación. Esta clasificación es una adaptación de la clasificación realizada por el Foro Económico Mundial. Una economía basada en factores es aquella que está dominada por la agricultura de subsistencia y negocios de extracción además de depender fuertemente de la mano de obra no calificada. Una economía de eficiencia es más competitiva y tiene procesos de producción más eficientes. Las economías de innovación son las más avanzadas y se centran principalmente en el sector de servicios (Global Entrepreneurship Monitor, 2017).

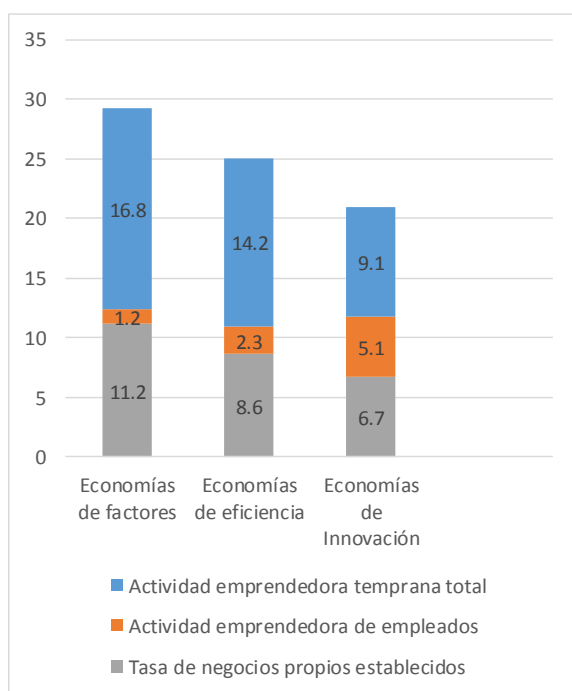


Figura 3. Tasa de Actividad Emprendedora Temprana (TEA) por Tipo de Economía. Tomado de “Global Entrepreneurship Monitor Global Report 2016/17” por Global Entrepreneurship Monitor, 2017.

De las 65 economías analizadas por el GEM en el año 2016, Burkina Faso ocupa el primer lugar en el ranking del TEA, seguido de Ecuador y Belice. Observado por segmentos de desarrollo económico, el porcentaje de TEA varía en los países con economías de factores entre el 6%, en Rusia, y el 34%, en Burkina Faso. En los países con economías de eficiencia, el rango del TEA varía entre 5% en Malasia y Bulgaria y 32% en Ecuador (Global Entrepreneurship Monitor, 2017).

Respecto a las motivaciones para emprender, la encuesta del GEM (2017) revela que la mayoría de los emprendedores lo hacen motivados por las oportunidades de negocio, especialmente en aquellas economías de innovación. El índice motivacional, el cual determina la proporción de emprendedores motivados por oportunidades frente a emprendedores motivados por necesidad, en las economías de innovación es de 3.9, mientras que en las economías de eficiencia y

de factores es de 2.3 y 1.2, respectivamente. Esto muestra una clara relación que, mientras más se desarrolla una economía y, por ende, existen mejores salarios, la propensión a emprender por necesidad disminuye (Global Entrepreneurship Monitor, 2017).

En lo que respecta a la industria en la cual se crean más emprendimientos, el reporte del GEM (2017) detalla que para las economías de factores y de eficiencia hay mayor incursión en el comercio al detalle, con un 47% y 52%, respectivamente. En economías de innovación un 46% de emprendedores se dedican a tecnologías de la información, finanzas y otros servicios. Visto por países, Marruecos ocupa el primer lugar en el ranking para el sector de manufactura con el 21.7% de emprendedores dedicados a esta industria. Los niveles más altos de emprendimientos en comercio al detalle, por encima del 70%, se observan en países de Asia y Oceanía (Indonesia e India, concretamente), y en Latinoamérica y el Caribe (El Salvador, Guatemala y Ecuador). Suecia, Canadá y Luxemburgo son los países con mayor proporción de emprendedores en tecnologías de comunicación, pues superan, en conjunto, el 10%; por otra parte, Francia, con el 9% y Catar y Hungría, ambos con el 8%, son los países con más emprendedores en servicios financieros (Global Entrepreneurship Monitor, 2017).

En cuanto a los factores que inciden en el ecosistema emprendedor, el reporte del GEM (2017) revela que las calificaciones más bajas las tienen: la enseñanza escolar en emprendimientos, con un promedio de 3.4/9; políticas gubernamentales respecto de impuestos y trámites burocráticos, con un promedio de 4.3/9; transferencia de investigación y desarrollo, con un promedio de 4.4/9; y, finalmente, políticas gubernamentales de apoyo al emprendedor y financiamiento, con 4.5/9 en ambos factores (Global Entrepreneurship Monitor, 2017).

Situación de los Emprendimientos en España

A partir del año 2008, la crisis económica mundial tuvo influencia en la economía española, la cual evidenció un marcado incremento en el desempleo; además coincidió con el estallido de la burbuja inmobiliaria causando que las personas que habían contraído deudas hipotecarias para adquisición de vivienda ya no pudieran pagarlas.

Entre otras medidas para paliar la difícil situación económica, el gobierno español emite la Ley 14/2013 conocida como Ley de apoyo a los emprendedores y su internacionalización, en cuyo artículo 1 señala que su objeto es: "...apoyar al emprendedor y la actividad empresarial, favorecer su desarrollo, crecimiento e internacionalización y fomentar la cultura emprendedora y un entorno favorable a la actividad económica, tanto en los momentos iniciales a comenzar la actividad, como en su posterior desarrollo, crecimiento e internacionalización" (Gobierno español, 2013, p. 78800).

Esta ley fija importantes elementos que pueden generar influencia en el ecosistema emprendedor tales como: incluir en los currículos de educación primaria y secundaria contenidos que desarrollen y afiancen el espíritu emprendedor; promover las iniciativas de emprendimientos universitarios para acercar a los jóvenes universitarios al mundo empresarial; exhortar, al personal docente, la adquisición de competencias y habilidades relativas al emprendimiento; facilitar la creación de pequeñas empresas mediante la reforma de normas legales sobre la conformación de empresas de sociedad limitada (Iberley, 2016).

La ley también define medidas de apoyo a la financiación y el crecimiento empresarial tales como: modificar la Ley Concursal para regular de forma más clara

y flexible determinados puntos de los acuerdos de refinanciación; se crean los bonos de internacionalización con la finalidad de añadir mayor flexibilidad a la emisión de títulos que tengan como cobertura préstamos vinculados a la internacionalización; reducción de cargas administrativas y eliminación de obstáculos al acceso de los emprendedores a la contratación pública. Un tercer grupo de medidas corresponde al fomento de la internacionalización de la empresa mediante el reforzamiento del marco institucional de fomento a la internacionalización y la facilitación y agilización de la concesión de permisos de residencia, por razones de interés económico ante una única autoridad (Iberley, 2016).

De acuerdo a los estudios del GEM, en España, en la Figura 4 se observa que la tasa de actividad emprendedora temprana tiene un ligero repunte a raíz de la promulgación de la Ley 14/2013 pero, cabe señalar, que no se ha determinado que exista una relación causa-efecto entre sí (Peña, Guerrero, y González-Pernía, 2017). Lo que si señala el informe GEM España 2014 es que la crisis económica y la existencia de programas gubernamentales son considerados como impulsores de la actividad emprendedora, sin embargo, acotan que se requieren análisis de mayor profundidad al no existir un consenso en la literatura sobre los efectos positivos o negativos de la recesión económica en la actividad emprendedora (Peña *et al.*, 2015).

En cuanto a los resultados del año 2016, el 5.2% de la población española de entre 18 y 64 años ha iniciado algún emprendimiento, y de esa proporción el 70.2% estuvo motivado por oportunidades, mientras que el 26%, por necesidad (Peña *et al.*, 2017).

En la encuesta realizada a expertos, se señala que los principales obstáculos para emprender en España, en el 2016, fueron las políticas gubernamentales, el acceso a financiamiento y el desempeño de las pequeñas empresas. Estos expertos recomiendan que se debe seguir fortaleciendo las políticas gubernamentales, la educación y el apoyo financiero a través del diseño de políticas que verdaderamente fomenten la actividad emprendedora mediante reducción de costos y cargas fiscales, disminución de la burocracia e incentivo a la inversión (Peña *et al.*, 2017).

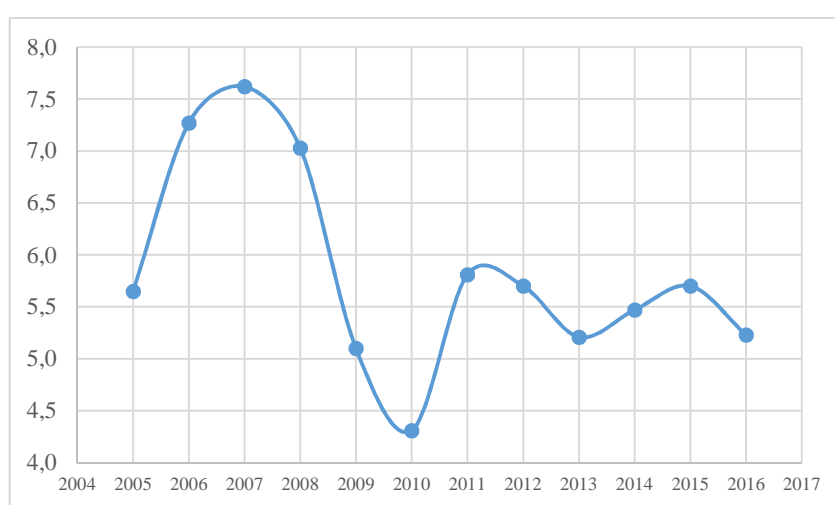


Figura 4. Evolución de la TEA en España. *Adaptado de “Global Entrepreneurship Monitor: Informe GEM España 2016” por Peña et al., 2017*

Situación de los Emprendimientos en los Estados Unidos de América

Dentro de las economías de innovación, los Estados Unidos (EE.UU.) ocupa el cuarto lugar en el ranking de la TEA, de acuerdo al informe global GEM 2016 (Global Entrepreneurship Monitor, 2017). Es destacable que luego del impacto que significó la crisis económica del 2008, en el 2011 la tasa de actividad emprendedora temprana pasó del 7.59% al 12.34% (Kelley, Ali, Brush, Corbett, Kim, y Majbouri, 2017) y se ha mantenido cerca de ese porcentaje en los siguientes años como se observa en la Figura 5.

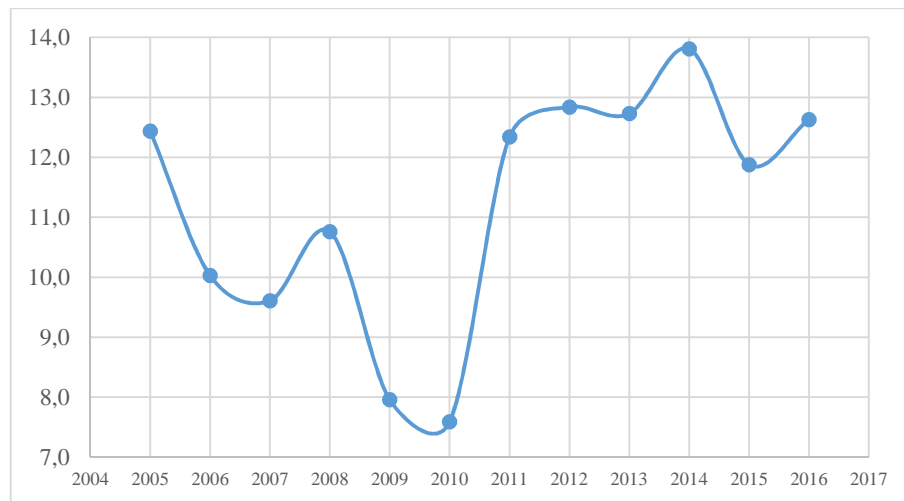


Figura 5. Evolución de la TEA en EE.UU. Adaptado de “Global Entrepreneurship Monitor United States Report 2016” por Kelley *et al.*, 2017.

Los EE.UU. se suelen denominar como una tierra de oportunidades por las facilidades que, a lo largo de su historia, ha prestado para que cualquier persona pueda prosperar. Es así que muchas fortunas se han forjado por la iniciativa y trabajo duro de quienes tuvieron la visión de establecer un negocio que creció a lo largo del tiempo; entre ellos se puede nombrar a Henry Ford, John Rockefeller, Walt Disney o, más recientemente, Jeff Bezos, Bill Gates y Steve Jobs, como unos cuantos ejemplos.

Hoy, prácticamente con una buena idea y un mercado potencial de más de 320 millones de personas, solamente dentro de sus fronteras, la oportunidad de crear un negocio exitoso en EE.UU. es alta. Por eso no resulta extraño que el 89% de todos los emprendimientos tempranos estén motivados por oportunidades percibidas por los emprendedores, lo cual deja a un 11% de emprendedores motivados por necesidad (Kelley *et al.*, 2017); estos últimos motivados por desempleo, expectativa de mejores ingresos, entre otras razones. Resulta importante destacar que el 60% de los emprendedores tienen, al menos, formación inicial

universitaria (Kelley *et al.*, 2017). Dentro de las industrias en las cuales se desarrollan los nuevos emprendimientos destacan los servicios administrativos (34%) y el comercio al detalle (22%) (Kelley *et al.*, 2017).

Kelley *et al.* (2017) señalaron que, si bien los emprendedores de EE.UU. reportan altos niveles de actividad innovadora y potencial creación de puestos de trabajo, no se aventuran a mercados internacionales, probablemente porque no están familiarizados con la forma de hacer negocios, las condiciones comerciales y las regulaciones de esos mercados. Los mencionados autores destacaron además, que la mayoría de la población joven de los EE.UU. se muestra interesada en emprender y ven oportunidades para iniciar un negocio, pero sienten que carecen de habilidades para hacerlo por lo cual tienen un mayor miedo al fracaso que grupos de mayor edad. Estas actitudes señalan la necesidad de un entrenamiento adecuado que no solo construya habilidades sino también confianza y genere experiencias prácticas de aprendizaje que permita a los emprendedores experimentar y vincularse en actividades empresariales.

Situación del Financiamiento en el Mundo para Emprendimientos

En el estudio desarrollado por la CAF y el CIEPAL (2017) dirigido a exponer la situación del financiamiento a Pymes y nuevas empresas en América Latina, se expresa que debido a los beneficios resultantes del mayor dinamismo que crean los emprendimientos, es justificable que los gobiernos intervengan en el mercado. En este estudio se señala que tanto las políticas por el lado de la oferta como por el lado de la demanda son importantes para eliminar o disminuir las barreras al financiamiento. En el mismo documento, se resume las diferentes medidas de financiamiento tomadas a nivel mundial desde el lado de la oferta,

considerando los segmentos de capital y de deuda, así como desde el lado de la demanda (CAF; CIEPLAN, 2017).

Políticas para estimular el financiamiento por el lado de la oferta

Dentro de las medidas para el estimular el financiamiento del segmento de capital se encuentra las detalladas en la Tabla 2, en la cual se resumen diferentes tipos de políticas aplicables:

Tabla 2
Políticas para Estimular el Financiamiento del Segmento de Capital

Tipo de política	Alcance
Incentivos fiscales	Tanto a individuos como a empresas, mediante deducción para las inversiones de capital semilla o descuentos por conceptos de pérdidas de capital.
Apoyo a la industria de capital privado	Principalmente mediante la creación de fondos públicos, fondos de coinversión pública-privada y uso de capital semilla para atraer fondos de ángeles inversores y de capital de riesgo. Entre los ejemplos de esta medida se menciona: (a) proporcionar una prima a los inversores privados para que obtengan mejores rendimientos; (b) crear incubadoras; y (c) aportar a Fondos Semilla.
Participación de capital extranjero	Ciertos países invitan a otros invertir en sus empresas brindando garantías para el capital extranjero.

Tomado de “*Situación del Financiamiento a PyMES y Empresas Nuevas en América Latina*”, por CAF; CIEPLAN, 2017.

Dentro de las medidas para el estimular el financiamiento del segmento de deuda, el estudio de la CAF, CIEPAL señala las resumidas en la Tabla 3:

Tabla 3
Políticas para Estimular el Financiamiento del Segmento de Deuda

Tipo de política	Alcance
Garantías bancarias	Los gobiernos asumen parte de las pérdidas que una entidad bancaria podría tener al realizar préstamos a las pymes. Con esta medida se disminuye los requerimientos de colaterales y la tasa de interés.
Créditos directo	A través de agencias especializadas o programas de banco de desarrollo.
Líneas de crédito	Señala que la tendencia es que los gobiernos extiendan líneas de crédito a entidades no bancarias que se dedican al segmento de pymes.
Cuotas obligatorias	Estableciendo a las entidades bancarias, metas de préstamo a las pymes.
Burós de crédito	Considerando un mercado de valores secundarias y especializadas en pymes, contar con información pública de las pymes y su desempeño, disminuiría el riesgo percibido.
Promoción de <i>crowdfunding</i>	Mediante la creación de un marco legal para el uso de estas plataformas tecnológicas.

Tomado de “*Situación del Financiamiento a PyMES y Empresas Nuevas en América Latina*”, por CAF; CIEPLAN, 2017.

Políticas para estimular el financiamiento por el lado de la demanda

Puesto que se ha encontrado una relación entre la falta de desarrollo de capital humano y la falta de acceso, los gobiernos también deben establecer políticas para el lado de la demanda (CAF; CIEPLAN, 2017) los cuales se resume en la Tabla 4:

Tipo de política	Alcance
Incentivos fiscales	Mediante el otorgamiento de rebajas o exenciones impositivas a las empresas.
Subsidios	Los gobiernos otorgan rebajas o exenciones impositivas a las empresas.
Apoyo al ecosistema de innovación y emprendimiento	Mediante incentivos o programas de los diferentes actores del ecosistema emprendedor.
Incubadoras, aceleradoras y otros programas de educación para emprendedores	Mediante la promoción de formación de las mismas o creándolos con recursos estatales.
Promoción de cultura empresarial	Mediante la promoción a la población de espíritu emprendedor.

Tomado de “Situación del Financiamiento a PyMES y Empresas Nuevas en América Latina”, por CAF; CIEPLAN, 2017.

Situación del Financiamiento del Emprendimiento en América Latina

En el estudio desarrollado por la CAF y el CIEPLAN se menciona que Latinoamérica, en cuanto a políticas para estimular el financiamiento, ha seguido las prácticas internacionales, destacando las tendencias descritas en la Tabla 5. Sin embargo, el estudio de la CAF y el CIEPLAN concluye que la región de Latinoamérica y el Caribe se encuentra en un círculo vicioso en el que falta mejor calidad e innovación de los emprendimientos. Se indica que no solo es necesario contar con políticas de oferta sino que el capital social y humano sea desarrollado mediante políticas de demanda, pues la escasez de innovación hace que la demanda de financiamiento para inversionistas ángeles y capital de riesgo sea muy baja (CAF; CIEPLAN, 2017).

Tipo de política	Alcance
Programas de créditos a la inversión y la innovación	Frecuentemente relacionados a sectores vulnerables y estratégicos para el país.
Banco de desarrollo	También dirigido principalmente a la diversificación o mejora de la productividad de los países.
Líneas de financiamiento	Aunque se maneja aún la banca de primer y segundo piso ha surgido intermediarios no bancarios.
Incubadoras/aceleradoras	Usualmente con capital semilla de origen de subsidios públicos y organismos multilaterales.
Industria de capital de riesgo y apoyo a inversionistas ángeles	Mediante el impulso de creación de fondos de capital semilla y fomentos a las redes de ángeles inversores.
<i>Crowdfunding</i> y economía colaborativa	Plataformas tanto de <i>crowdfunding</i> como de innovación abierta.

Tomado de “Situación del Financiamiento a PyMES y Empresas Nuevas en América Latina”, por CAF; CIEPLAN, 2017.

Relación del Financiamiento con la Velocidad de Desarrollo de las *Startups*

Hechavarría, Matthews y Reynolds (2016) presentaron un estudio que exponía las siguientes tres hipótesis: 1) los emprendedores de *startups* que utilizan financiamiento patrimonial externo renuncian al emprendimiento más rápido que otros que no recibieron tal financiamiento; 2) las *startups* que se financian con deuda se constituyen en empresas más rápidamente que otras que no toman deuda; y, 3) las *startups* que usan financiamiento propio son más propensas a quedarse en la fase de seguir intentando. Finalmente, la evidencia hallada por los autores determinó, para cada hipótesis, respectivamente, que: 1) “ser financiado, principalmente, con patrimonio externo no acelera el tiempo de renuncia” y, por el contrario este tipo de financiamiento “de hecho incrementa la incidencia de

constitución de nuevas empresas a lo largo del tiempo”; 2) en las *startups* que se financiaron con deuda, “no hay impacto en la incidencia de constitución de nuevas empresas”; y, 3) tampoco hallaron evidencia que señale que financiarse con fondos propios influya en mantener a las startups en la fases de seguir intentando.

Situación de los Emprendimientos en Ecuador

En el año 2016, Ecuador ocupa el segundo lugar, a nivel mundial, en el ranking de la tasa de actividad emprendedora temprana (TEA), con 31.8% de personas que han iniciado algún negocio en los últimos 3.5 años (Lasio *et al.*, 2017). Este indicador se ha mantenido como el más alto de la región desde 2012, tal como puede apreciarse en la Figura 6.

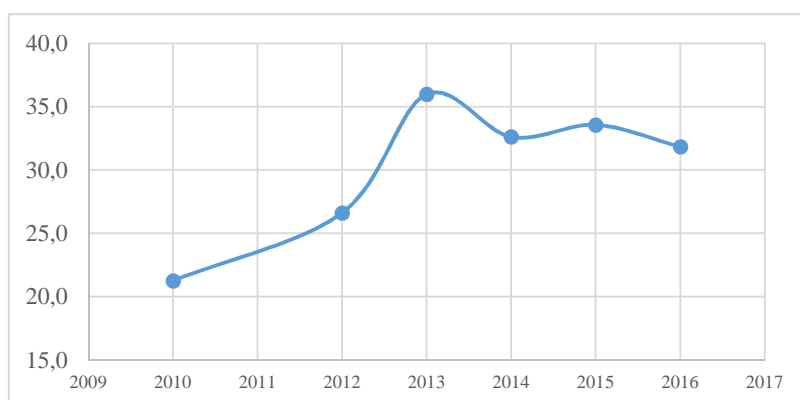


Figura 6. Evolución de la TEA en Ecuador. Adaptado de “Global Entrepreneurship Monitor Ecuador - 2016” por Lasio *et al.*, 2017

La encuesta del GEM Ecuador del año 2016 revela que el emprendimiento por oportunidad fue mayor (65.4%) que el emprendimiento por necesidad (28%), siendo el emprendimiento por oportunidad de mejora del 34% (Lasio *et al.*, 2017). Sin embargo, comparado con otros países de la región, el emprendimiento por necesidad en Ecuador es muy alto todavía, como se puede apreciar en la Tabla 6, la cual refleja que el promedio de la región es de 24.6% y en economías de eficiencia es del 26.3% (Lasio *et al.*, 2017). El índice motivacional, definido como la razón entre el porcentaje de emprendedores motivados por oportunidad de mejora y

aquellos motivados por necesidad, es de 1.2 en Ecuador, siendo un índice bajo comparado con el promedio de la región y las economías de eficiencia (Lasio *et al.*, 2017).

Tabla 6
Motivaciones para Emprender en el Ecuador

	TEA (% de población 18-64 años)	TEA oportunidad de mejora (% de TEA)	TEA necesidad (% de TEA)	Índice motivacional
Ecuador	31.8%	34.0%	28.0%	1.2
Colombia	27.4%	54.6%	13.0%	4.2
Perú	25.1%	68.8%	12.8%	5.4
Chile	24.2%	63.1%	22.7%	2.8
Promedio Región	18.8%	49.0%	24.6%	2.5
Promedio Economías de Eficiencia	14.2%	46.0%	26.3%	2.3

Tomado de “*Global Entrepreneurship Monitor Ecuador-2016*”, por Lasio *et al.*, 2017

Con respecto al financiamiento, en el 2016, el monto requerido para financiar los emprendimientos en el Ecuador se cubrió en un 93% con recursos propios de los emprendedores, mientras que en el año 2015 esta proporción fue del 74% (Lasio *et al.*, 2017).

La encuesta del GEM revela que, en 2016, el 45% de los emprendedores ecuatorianos utilizaron financiamiento bancario frente al 47%, en 2015. Esta leve disminución contrasta con el incremento en el uso de inversionistas informales, el cual pasó del 30%, en 2015, al 33%, en 2016 (Lasio *et al.*, 2017). El uso de fondos del gobierno fue la opción que tomaron 3% de los emprendedores ecuatorianos en 2016, mientras que 3.2% optó por tomar dinero de inversionistas privados o capital de riesgo (Lasio *et al.* 2017)

El *crowdfunding* ya empieza a ser considerada como una opción en el Ecuador pues, en 2016, 1.7% de emprendedores obtuvieron fondos mediante este

mecanismo, mientras que en 2015 la proporción de financiamiento por *crowdfunding* solo alcanzó al 0.8% de emprendedores (Lasio *et al.*, 2017).

En la encuesta realizada a expertos, Lasio *et al.* (2017) señalaron que los principales factores que obstaculizarían el emprendimiento son: (a) apoyo financiero, pues los créditos actuales no están diseñados para empresas pequeñas y menos para productos intangibles o innovadores con alto componente de riesgo; (b) políticas de gobierno, ya que el marco jurídico en general impone barreras para la creación de empresas tales como rígidas normas laborales; y (c) el alto costo de disolver una empresa.

El último reporte del GEM correspondiente al periodo 2017, muestra por sexto año consecutivo que Ecuador reporta la tasa más alta actividad emprendedora temprana en la región con una TEA del 29.6%, aunque se señala que dicha tasa ha decrecido desde el año 2013 en seis puntos porcentuales. Aunque los resultados del año 2017 indican que la motivación por emprender por oportunidad (57.3%) fue más alta que emprender por necesidad (42.3%), la mencionada proporción de emprendimiento por necesidad es la más alta de todo el periodo estudiado para el Ecuador (Lasio *et al.*, 2018). Sólo comparando los estudios de GEM Ecuador de los cuatro últimos años puede notarse la proporción de emprendimiento por necesidad como sigue: 28% en el año 2016, 30.6% en el año 2015 y 9.6% en el año 2014 (Lasio *et al.*, 2015; Lasio *et al.*, 2016; Lasio *et al.*, 2017).

En el reporte 2017 los autores Lasio *et al.* (2018) señalaron que no se evidencia cambios sustanciales en materia de emprendimiento en Ecuador, pues a pesar que la TEA sigue siendo la más alta en la región, la oportunidad de mejora es baja y la proporción de emprendimiento por necesidad es alta, resultando en un

índice motivacional bajo comparada con el promedio de la región y economías de eficiencia. Así también, en cuanto a apoyo financiero el reporte GEM 2017 demuestra que se ha mantenido bastante estable en el tiempo el financiamiento para los emprendedores vía familia, amigos y otras fuentes privadas (Lasio *et al.*, 2018).

Los expertos consultados por el GEM indicaron que persisten brechas en el ecosistema emprendedor, entre ellas el acceso al financiamiento y la creación de empresas y evidenciaron que las políticas públicas continúan obteniendo una baja puntuación, por ello sugirieron que las mismas: “Sean integrales y consideren la interacción e impactos en todo el sistema empresarial” (Lasio *et al.*, 2018, pág. 60). En contraparte, continúa siendo bien valorado la capacitación y difusión del emprendimiento desde los ámbitos educativos y otras organizaciones públicas y privadas.

El Riesgo y su Impacto en la Tasa de Interés Bancaria

En un sentido general, la Real Academia Española de la Lengua (2014) define al riesgo como la: “Contingencia o proximidad de un daño”. En aspectos más específicos, en el mundo de los negocios existe distintas caracterizaciones de riesgo, pero todos conservan la esencia de ser una contingencia o representar un daño. Así tenemos que una entidad financiera corre un riesgo crediticio cuando existe la posibilidad que el dinero prestado no sea devuelto; un empresario está expuesto a riesgo operativo, cuando el funcionamiento de su empresa falla por algún motivo, o a riesgo de mercado cuando factores que afectan al mercado tales como: nuevos competidores, cambio en las conductas de consumo, volatilidad en el tipo de cambio, generan incertidumbre sobre la demanda futura de los bienes y servicios

que ofrece. Para el caso particular que se trata en el presente trabajo de titulación, se enfoca al riesgo desde la perspectiva de las instituciones financieras.

En el negocio bancario, las instituciones financieras realizan captaciones de fondos ya sea como cuentas de ahorro, cuentas corrientes o inversiones que luego son puestas a disposición del público en forma de préstamos. Tanto por las captaciones, como por las colocaciones, existe un precio a pagar, el cual está representado por la tasa de interés. La diferencia entre la tasa que cobra el banco por los préstamos (tasa activa) y la que paga por las captaciones (tasa pasiva) constituye la utilidad de la institución financiera. Sobra decir que ese margen, mejor conocido como *spread* en el argot bancario, debe ser lo suficientemente amplio para cubrir los costos de la entidad financiera y reportar ganancias a sus accionistas.

En el caso del Ecuador, las tasas de interés están reguladas por el Estado a través de la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera (Asamblea Nacional, 2014), y se define por segmentos según el tipo de crédito, es decir, se fija distintas tasas de interés según el tipo de crédito que se vaya a otorgar; de esta manera las instituciones financieras no pueden fijar un interés efectivo para las operaciones de crédito que superen dichas tasas. En la Tabla 7 se muestra las tasas de interés vigentes para los distintos segmentos, mientras en la Tabla 8 se resume las condiciones bajo las cuales se clasifica a una entidad dentro de cada segmento de crédito.

Como puede observarse, los segmentos de microcrédito tienen las tasas de interés más altas, seguidos por los segmentos de consumo, comercial y productivo, esto tiene su explicación en el riesgo que representan los sujetos de crédito que corresponden a cada uno de estos segmentos. Por ejemplo, en el caso de

microcréditos, los montos a prestarse rondan entre los US\$1,000 y US\$10,000, valores que son relativamente pequeños y sobre los cuales resultaría muy fácil caer en mora; por tal motivo llevan una mayor carga por riesgo, ubicando a la tasa de interés máxima entre 25.50% y 30.50%. El segmento de consumo tiene una tasa de interés máxima que ronda el 17%; este es el segmento en donde se ubica la mayoría de los usuarios de tarjetas de crédito quienes, en caso de no tener autocontrol en su consumo o atravesar problemas financieros, podrían caer en mora.

Se puede observar que, tanto en el segmento productivo como en el segmento comercial, las tasas de interés máximas están en el 9.33%, 10.21% y 11.83% según se trate de un subsegmento corporativo, empresarial o PYME. A partir de aquello, se puede inferir que el tamaño de la empresa y su volumen de operaciones tienen una relación inversa con la tasa de interés máxima fijada por la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera.

Tabla 7

Tasas de Interés Activas Efectivas por Segmento de Crédito a Septiembre de 2019

Segmento de crédito	% de tasa activa efectiva referencial	% de tasa máxima
Productivo Corporativo	9.26	9.33
Productivo Empresarial	9.98	10.21
Productivo PYMES	11.40	11.83
Productivo Agrícola y Ganadero**	8.52	8.53
Comercial Ordinario	9.21	11.83
Comercial Prioritario Corporativo	8.65	9.33
Comercial Prioritario Empresarial	9.89	10.21
Comercial Prioritario PYMES	10.92	11.83
Consumo Ordinario	16.26	17.3
Consumo Prioritario	16.74	17.3
Educativo	9.33	9.5
Vivienda de Interés Público	4.75	4.99
Inmobiliario	10.22	11.33
Microcrédito Agrícola y Ganadero**	19.51	20.97
Microcrédito Minorista,1*	25.28	28.50
Microcrédito de Acumulación Simple,1*	23.32	25.50
Microcrédito de Acumulación Ampliada,1*	20.24	23.50
Microcrédito Minorista,2*	23.93	30.50
Microcrédito de Acumulación Simple,2*	22.44	27.50
Microcrédito de Acumulación Ampliada,2*	20.36	25.50
Inversión Pública	8.60	9.33

Nota.

1. Las tasas de interés para los segmentos Microcrédito Minorista, Microcrédito de Acumulación Simple y Microcrédito de Acumulación Ampliada son aplicables para el sector financiero privado y de la economía popular y solidaria (cooperativas de ahorro y crédito del segmento 1 y mutualistas).

2. Las tasas de interés para los segmentos Microcrédito Minorista, Microcrédito de Acumulación Simple y Microcrédito de Acumulación Ampliada son aplicables para el sector de la economía popular y solidaria (cooperativas de ahorro y crédito del segmento 2, 3, 4 y 5).

3. De acuerdo a la Resolución 526-2019-F de 17 de junio de 2019, de la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera.

*Resolución 437-2018-F de 26 de enero de 2018 de la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera.

** Conforme Resolución 496-2019-F de 28 de febrero de 2019, la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera crea los segmentos de la cartera Productivo Agrícola y Ganadero; y, Microcrédito Agrícola y Ganadero, aplicable para todo el Sistema Financiero Nacional.

Tomado de “*Tasas de interés septiembre – 2019*” por Banco Central del Ecuador, 2019.

Tabla 8
Condiciones para Cada Segmento de Crédito

Segmento de crédito	Otorgado a	Destino del dinero	Condición
Productivo corporativo	Personas naturales obligadas a llevar contabilidad y personas jurídicas	Adquisición de bienes de capital, terrenos, construcción de infraestructura	Ventas anuales mayores a US\$5,000,000
Productivo empresarial			Ventas anuales entre US\$1,000,000 y US\$5,000,000
Productivo PYMES			Ventas anuales entre US\$100,000 y US\$1,000,000
Comercial ordinario	Personas naturales obligadas a llevar contabilidad y personas jurídicas	Adquisición de vehículos livianos para fines productivos y comerciales	Ventas anuales mayores a US\$100,000
Comercial prioritario corporativo	Personas naturales obligadas a llevar contabilidad y personas jurídicas	Adquisición de bienes y servicios para actividades productivas y comerciales no categorizados en el segmento comercial ordinario	Ventas anuales mayores a US\$5,000,000
Comercial prioritario empresarial			Ventas anuales entre US\$1,000,000 y US\$5,000,000
Comercial prioritario PYMES			Ventas anuales entre US\$100,000 y US\$1,000,000
Consumo ordinario	Personas naturales	Adquisición de vehículos livianos	
Consumo prioritario	Personas naturales	Compra de bienes, servicios o gastos. Incluye sobregiros	
Crédito educativo	Personas naturales o personas jurídicas	Formación y capacitación profesional de personas naturales o, en el caso de personas jurídicas, para la capacitación de su talento humano	
Crédito de vivienda de interés público	Personas naturales	Adquisición o construcción de vivienda	Valor comercial del inmueble debe ser menor a US\$70,000 y su valor por metro cuadrado debe ser menor o igual a US\$890. Requiere garantía hipotecaria
Crédito inmobiliario	Personas naturales	Construcción, reparación, remodelación y mejora de inmuebles. Adquisición de vivienda	Requiere garantía hipotecaria
Microcrédito minoristas	Personas naturales o jurídicas	Financiar actividades de producción y/o comercialización en pequeña escala	Saldo adeudado en microcréditos menor a US\$1,000
Microcrédito de acumulación simple			Saldo adeudado en microcréditos esté entre US\$1,000 y US\$10,000
Microcrédito de acumulación ampliada			Saldo adeudado en microcréditos mayor a US\$10,000
Microcrédito Agrícola y Ganadero			Saldo adeudado en microcréditos menor o igual a US\$100,000
Crédito de inversión pública		Financiar programas, proyectos, obras y servicios encaminados a la provisión de servicios públicos	

Adaptado de “Instructivo de Tasas de interés del Banco Central del Ecuador” por *Banco Central del Ecuador*, 2019

Fuentes de Financiamiento para Emprendimientos Disponibles en el Ecuador

En los últimos años, atendiendo al auge que ha tenido los emprendimientos en el Ecuador, distintas instituciones financieras, públicas y privadas, han diseñado productos para atender a este segmento particular de clientes. A continuación, se señala algunos de esos productos, así como sus características y condiciones de acceso. Una especial atención también se merece las fuentes de financiación colectiva denominadas *crowdfunding*, las cuales también están presente como alternativas para la obtención de fondos.

BanEcuador: crédito emprendedores.

Este producto está dirigido a iniciativas productivas, en especial las generadas por jóvenes, profesionales recién graduados y personas en general que no disponen de experiencia en actividades independientes (BanEcuador, 2018).

A través de este producto, BanEcuador concede préstamos de entre 500 y 50,000 dólares con una frecuencia de pago personalizado de acuerdo al flujo de caja de cada proyecto en un plazo de, hasta, sesenta meses (BanEcuador, 2018). Para su concesión, BanEcuador requiere que el solicitante cumpla los siguientes requisitos (BanEcuador, 2018):

- Presentación de su cédula de identidad y certificado de votación, al igual que el de su cónyuge o conviviente, si tuviera.
- Presentación de su RUC o RISE
- Copia de la planilla de cualquier servicio básico con una antigüedad no mayor a tres meses de la fecha de presentación de la solicitud de crédito.
- Copia de carta de impuesto predial, escritura de inmueble y/o certificado de gravámenes (si aplica).

- Copia de matrícula de vehículo (si aplica).
- Copia de escrituras, comodato, contrato o certificado de arrendamiento o documentos que justifiquen el uso del lugar de inversión.
- Copia del contrato de compromiso de compraventa del bien a adquirir.
- Presentación de cualquiera de las siguientes garantías:
 - Hipotecas abiertas.
 - Prendas industriales, agrícolas o comerciales
 - Garantía personal.
 - Certificados de inversión
 - Garantía solidaria
 - Cualquier otra, sujeta a análisis por parte de BanEcuador (BanEcuador, 2018).

Fundación Crisfe: programa Emrendefe.

El objetivo de este programa es: "Contribuir al desarrollo de la cultura emprendedora mediante: capacitación, apoyo financiero, asesoría técnica y/o acompañamiento a emprendedores para la puesta en marcha de sus proyectos con el fin de aportar a la generación de riqueza en el País" (Fundación Crisfe, 2018).

El apoyo financiero que otorga la Fundación Crisfe será de hasta US\$20,000, previo análisis del comité de desembolsos y deberán destinarse para la adquisición de activos fijos y capital de trabajo, considerando hasta un 20% para el pago de sueldos y salarios (Fundación Crisfe, 2018).

Para poder participar de este programa, el postulante debe cumplir los siguientes requisitos (Fundación Crisfe, 2018):

- Ser mayor de edad (18 años).

- Ser ecuatoriano o extranjero residente en el País (con los documentos en regla).
- Haber completado el registro de postulación a través del portal: www.emprendefe.org en el tiempo definido por el Programa.
- Los proyectos deberán desarrollarse en el sector agroindustrial.
- Tener un proyecto innovador en fase de prototipo con implementación en el Ecuador. Es decir, que debe ser un proyecto nuevo en ejecución que no tenga más de un año de ventas periódicas y que haya sido validado en el mercado con personas que estén fuera de su círculo cercano.
- Los proyectos deberán generar fuentes de empleo, de preferencia para las personas de quintiles de pobreza 1, 2 y 3.
- Los proyectos deberán ser escalables, generar encadenamientos productivos y ser sostenibles.
- Para proyectos conformados por más de un socio, deberá registrarse la información del emprendedor líder, es decir, un solo miembro que los represente.
- El emprendedor líder es quien rinde la prueba del perfil emprendedor, es la persona con la que Fundación CRISFE se comunica y de ser seleccionado, negocia y realiza el acompañamiento. No existen reemplazos del emprendedor líder en ninguna de las etapas de la convocatoria.
- El postulante deberá demostrar el aporte realizado (inversión personal) en su emprendimiento y los limitantes para acceder a otras fuentes de financiamiento en el sistema financiero,

- Se analizará la capacidad y voluntad de pago del emprendedor líder y los flujos de dinero futuros que pueda generar el negocio.
- El emprendedor líder debe encontrarse al día en sus obligaciones con entidades financieras públicas, privadas, comerciales o del sector financiero popular y solidario. (Presentar Reporte de Información Crediticia).
- En caso de que el postulante decida renunciar a la participación en el Programa, deberá notificar inmediatamente de su decisión a Fundación CRISFE. Fundación CRISFE se compromete a establecer y mantener condiciones justas y objetivas de selección, basándose para ello en los criterios de evaluación detallados en las presentes bases.
- El postulante deberá aprobar al menos 16 horas de capacitación en emprendimiento que comprenda los siguientes temas: Modelo de negocio Canvas, Lean Start Up y Evaluación financiera. Se validará las capacitaciones de instituciones que mantengan convenio con Fundación CRISFE El participante deberá entregar los certificados que avalen su capacitación.
- No podrán participar postulantes vinculados o de Instituciones relacionadas a Fundación Crisfe o con su personal hasta el tercer grado de consanguinidad y afinidad (Fundación Crisfe, 2018).

Banco Pacífico: crédito micro emprendedor.

Este producto está dirigido a clientes y no clientes del Banco Pacífico y otorga montos de entre 2,000 y 30,000 dólares a una tasa de interés del 15.50%. Tiene cobertura del Fondo Nacional de Garantías hasta el 80% del valor del crédito; la diferencia se concede a riesgo limpio hasta US\$6,000. Se otorga a 72 meses de

plazo, para adquisición de activos fijos y 24 meses para capital de trabajo (Banco del Pacífico, 2018).

Los requisitos que debe cumplir el solicitante son los siguientes (Banco del Pacífico, 2018):

- Demostrar que el negocio para el cual solicita el financiamiento tiene 12 meses de ventas.
- Llenar el formulario de solicitud de crédito.
- Presentar su RISE.
- Presentar dos copias a color, tanto de su cédula de identidad como de su certificado de votación. Igual documentación de su cónyuge en caso de tener.
- Presentar copia de planilla de servicio básico de uno de los dos últimos meses de su lugar de residencia.
- Tres referencias que pueden ser bancarias, comerciales o personales.
- Detalle de ingresos que soporten el nivel de RISE (en caso de que aplique).
- Flujo de caja proyectado por el plazo del crédito.
- Estados financieros internos (balance general y pérdidas y ganancias) del último año.
- Plan de negocios.
- Certificado de cumplimiento al IESS, SRI y Superintendencia de Compañías impresos desde página web (Banco del Pacífico, 2018).

Hazvaca.com: plataforma crowdfunding.

Hazvaca Crowdfunding del Ecuador es una plataforma y compañía legalmente constituida en Ecuador, acoplada al marco legal y tributario del país (Hazvaca Crowdfunding del Ecuador, 2018). Se puso en línea el 15 de agosto de 2016 con una inversión de US\$30,000 (Diario el Universo, 2016).

Los usuarios tienen la posibilidad de hacer dos tipos de campañas de *crowdfunding*: pública (con la comunidad) y privada (entre amigos). En ambos casos, corre por cuenta del usuario hacer la tarea de difusión de su campaña mientras que Hazvaca.com provee la plataforma digital para recaudar los fondos a nombre del usuario.

Los honorarios que debe pagar el usuario de Hazvaca.com son los siguientes para campañas públicas (Hazvaca Crowdfunding del Ecuador, 2018):

- Si la campaña logra reunir hasta US\$10,000, 15% de lo recaudado.
- Si la campaña logra reunir entre US\$10,000 y US\$20,000, 14% de lo recaudado.
- Si la campaña logra reunir entre US\$20,000 y US\$30,000, 13% de lo recaudado.
- Si la campaña logra reunir más de US\$30,000, 12% de lo recaudado.

Para campañas privadas el honorario que cobra Hazvaca.com es del 2% del valor reunido en el evento más 30 centavos de dólar por transacción (Hazvaca Crowdfunding del Ecuador, 2018).

Catapultados.com: plataforma crowdfunding.

Este sitio de *crowdfunding* nació como resultado de la falta de plataformas de financiamiento colectivo en el Ecuador a finales del año 2014. Sus creadores iniciaron un *crowdfunding* para una aplicación de Smartphone para eventos en Quito y notaron lo complicado que era repatriar los fondos recaudados en plataformas extranjeras. Es así como, con esa necesidad insatisfecha y con herramientas que les eran conocidas, lanzaron su plataforma Catapultados.com (Wembau Cia. Ltda., 2018 a).

Catapultados.com cobra US\$99 por asesoría inicial básica o US\$299 por asesoría inicial personalizada. Al finalizar una campaña, la empresa cobra una comisión del 9% del monto recaudado más lo correspondiente al impuesto al valor agregado (Wembau Cia. Ltda., 2018 b).

Banco de ideas.

El Banco de Ideas es un programa dirigido hacia proyectos con potencial innovador a través del cual, el postulante debe registrar su proyecto e indicar la fase en la que se encuentra para que sea evaluado. Si la evaluación es exitosa, el proyecto de innovación puede ser financiado por este programa hasta por un monto de \$50,000, en donde en su segunda fase recibirá capital semilla y asesoramiento. Esta postulación puede realizarse en cualquier momento, independientemente a una convocatoria o proceso (Banco de Ideas, 2019). Hasta el mes de agosto de 2019 aún no se encuentra habilitada en esta plataforma, la opción de presentar un proyecto de innovación directamente a inversionistas.

Por otra parte, en la mencionada plataforma se presenta convocatorias de instituciones y/o empresas para ideas innovadoras o proyectos (Banco de Ideas,

2019). En la página web www.bancodeideas.gob.ec se expone las condiciones del proyecto o programa para participar en la convocatoria indicando: (a) nombre de la convocatoria; (b) tiempo de vigencia; (c) resumen; (c) descripción; (d) objetivo; y (e) las bases de participación. Sin embargo, no todas las convocatorias brindan acceso a financiamiento, algunas de ellas buscan proyectos en fase de idea, puesta en marcha, investigación o prototipo, y otorgan un premio al ganador mediante efectivo, reconocimientos o incentivos (Banco de Ideas, 2019).

La más reciente convocatoria fue la realizada por la Secretaría de Educación Superior, Ciencia y Tecnología e Innovación (Senescyt) mediante la convocatoria Innovacyt 2019, para financiar emprendimientos innovadores con capital semilla no reembolsables, para proyectos con alto potencial de crecimiento y valor agregado, preferentemente en alimentos frescos y procesados, biotecnología, confecciones y calzado, energía renovable, industria farmacéutica, metalmecánica, petroquímica, productos forestales de madera y otros (Diario El Universo, 2019). Se establece como monto máximo de cofinanciamiento el valor de \$50,00 para emprendimientos en estado de idea-proyecto y de \$125,000 para emprendimientos en estado de puesta en marcha. El monto a financiar es de máximo el 80% del costo total del proyecto y los emprendimientos beneficiarios deberán aportar el 20% restante (Banco de ideas, 2019).

Otras fuentes de financiamiento en Ecuador.

Entre otras fuentes de financiamiento listadas en la página web del Banco de Ideas Ecuador como fondos de capital semilla, ángeles inversores, *venture capital* y otros mecanismos, se encuentra las siguientes (Banco de Ideas, 2019):

Fondos de capital semilla.

- SENESCYT
- Ministerio de Industrias y Productividad
- CFN

Ángeles inversores.

- 593 Capital Partners
- Ángeles EC Red ecuatoriana de ángeles inversores
- Startups ventures
- Losning Business Solutions

Venture capital.

- Carana Ecuador
- Humboldt Management
- Krugerslabs

Otros mecanismos.

- Ministerio de Inclusión Económica y Social
- Colcapital
- PNUD
- BBVA

Resumen del Capítulo Dos.

En este capítulo se revisó la situación del emprendimiento como tendencia global. A través de los resultados del *Global Entrepreneurship Monitor*, que año a año realiza un estudio para evaluar el clima emprendedor, se evidenció que

principalmente en las economías de menor desarrollo económico se ha observado un crecimiento de la intención de emprender. En el caso de Ecuador, a nivel regional, la actividad emprendedora temprana (TEA) se ha mantenido en el primer lugar en los últimos años, denotando en el último reporte correspondiente al periodo 2017, que el emprendimiento por necesidad tuvo la tasa más alta de todo el periodo de estudio realizado en nuestro país.

En cuanto al financiamiento, se describe que los sistemas financieros varían entre países, siendo las fuentes tradicionales los bancos, pero otras fuentes de financiamiento como capital de riesgo y otros tipos de intermediarios, se encuentra más accesibles en economías de mayor desarrollo. Se enlista diferentes opciones de financiamiento disponibles en América Latina y Ecuador para los emprendedores, principalmente vía deuda. Sin embargo, los resultados del GEM Ecuador 2017 muestran que el monto requerido para financiar los emprendimientos es mayormente financiado con recursos propios y que las mayores barreras continúan siendo el acceso al financiamiento y las políticas gubernamentales, aunque se destaca la capacitación en materia de emprendimiento.

Capítulo 3. Metodología de la Investigación

En este capítulo se desarrollará la metodología utilizada para la presente investigación, mediante la descripción del tipo, diseño, enfoque, técnicas e instrumentos seleccionados para alcanzar el objetivo general de este trabajo. Se realiza un análisis de todas las entrevistas realizadas a emprendedores y a expertos en materia de emprendimiento.

Tipo de Investigación

El tipo de investigación del presente trabajo es aplicada, puesto que busca resolver un problema (Hernández Sampieri, Fernández Collado, y Baptista Lucio, 2014); y exploratorio pues su: “Objetivo es examinar un tema o problema de investigación poco estudiado” (Hernández Sampieri *et al.*, 2014, pág. 91).

Diseño de la Investigación

El diseño de la investigación es no experimental ya que no se manipularon variables y la información fue tomada y reflejada tal como fue evidenciada (Hernández Sampieri *et al.*, 2014). También es un diseño transversal ya que se realizó una recolección única de datos durante el trabajo de campo (Hernández Sampieri *et al.*, 2014) a través de entrevistas a emprendedores y expertos, para conocer la situación actual y futura de los emprendimientos y las etapas que debieron atravesar.

Variables de la Investigación

Con relación al tema de investigación, las variables estudiadas son el emprendimiento y el financiamiento.

Alcance de la Investigación

Se utiliza un alcance exploratorio al tratar de conocer una situación, en el contexto de la investigación realizada (Hernández Sampieri *et al.*, 2014). A través del análisis de las respuestas de los entrevistados se determinaron categorías y agrupaciones de categorías que puedan explicar la relación entre el acceso a fuentes de financiamiento y cada etapa del ciclo de vida de los emprendimientos.

Método de investigación

El método utilizado es deductivo porque se llega de afirmaciones generales a afirmaciones específicas aplicando un proceso de razonamiento y conclusión (Bernal, 2010).

Enfoque

Debido a la escasez de estudios cuantitativos que se centren en el impacto que tiene el financiamiento dentro del ciclo de vida de los emprendimientos, el presente trabajo de investigación se realizó con un enfoque cualitativo. Mediante este enfoque se busca comprender la experiencia de los individuos (Hernández Sampieri *et al.*, 2014), con la finalidad de determinar elementos que guíen futuras investigaciones cuantitativas en este campo.

Técnicas e instrumentos

La técnica utilizada en el estudio de campo fue la entrevista. Mediante esta técnica se busca que el individuo en estudio exprese todo cuanto tenga que decir respecto al tema. Para este propósito se optó por una entrevista semiestructurada en

la cual se plantearon temas generales y, a medida que se daban las respuestas, se hacían nuevas preguntas para obtener más información.

Se elaboró un protocolo de entrevista para los expertos y otra para los emprendedores con los temas generales y posibles preguntas que aseguren la continuidad del relato del individuo en estudio.

Universo – Población.

Anderson, Sweeney y Williams (2008) definieron a la población como “El conjunto de todos los elementos de interés en un estudio determinado”. Al tratarse de emprendimientos, o más concretamente, de emprendedores y dado que en cualquier momento de su existencia cualquier persona podría iniciar un emprendimiento, la población es bastante amplia. Si se toma como referencia los resultados de las encuestas del GEM Ecuador 2016, y se considera como población de estudio a aquellas personas mayores de 18 años que están en proceso de iniciar un negocio, dicha población supera los 3.3 millones de personas

El GEM define a la Actividad Emprendedora Temprana (TEA) como el porcentaje de la población adulta (mayores de 18 años) que está en el proceso de iniciar un negocio o ya es dueño o administrador de un negocio nuevo que ha estado en marcha durante menos de 42 meses (Lasio *et al.*, 2017). De acuerdo con los datos de la encuesta de 2016, el TEA de Ecuador es de 31.8%. Según datos del Instituto Ecuatoriano de Estadística y Censos (INEC), al 2016 la población proyectada mayor de 18 años en el Ecuador es de 10,574,401 personas (Instituto Ecuatoriano de Estadística y Censos, 2012), por lo tanto, la población estimada de emprendedores es de 3,362,659 personas.

Muestra.

“La muestra es un subconjunto de la población” (Anderson *et al.*, 2008, p. 15). Pero, para el caso concreto de la presente investigación, se trabajó con una combinación de expertos en materia de emprendimientos y emprendedores, para obtener una visión más global del entorno emprendedor. Cabe indicar que las entrevistas “Son técnicas cualitativas de investigación que se estructuran a partir de objetivos concretos, en este sentido, resulta complicado determinar un número mínimo o máximo de entrevistados, pues la finalidad no obedece a un representación estadística, sino que consiste en un estudio minucioso de la información que se obtenga de las conversaciones con los entrevistados” (Robles, 2011). Por tanto, en este trabajo se utilizó una muestra no probabilística o dirigida (Hernández Sampieri *et al.*, 2014) de tres emprendedores y tres expertos en emprendimiento.

Variables de la investigación cualitativa.

Las variables en estudio surgen a partir de la siguiente idea a defender:

El acceso a fuentes de financiamiento incide en forma directa en el ciclo de vida de los emprendimientos en el Ecuador.

Variable independiente: Acceso a fuentes de financiamiento

Variable dependiente: Incidencia del financiamiento en el ciclo de vida de los emprendimientos en el Ecuador.

Instrumentos de recolección de datos.

Los protocolos de entrevista utilizados contienen los temas generales a cubrir, relacionado a las preguntas de investigación y procurando cumplir el

objetivo específico de identificar el efecto que tiene el acceso de financiamiento en cada etapa del ciclo de vida de un emprendimiento.

Protocolo de entrevista para emprendedores.

- Indicar nombre del negocio / emprendimiento
- ¿Cómo fueron los inicios de su negocio?
- ¿Cómo nació la idea de establecer este negocio?
- ¿Qué hizo para arrancar con su negocio?
- ¿Cuánto dinero necesitó para poner en marcha su emprendimiento?
- ¿Tenía usted alguna formación académica en administración cuando inició su negocio?
- ¿Cómo financió las primeras etapas de vida de su negocio?
- ¿Qué dificultades tuvo que afrontar los primeros años?
- ¿Pensó o tuvo la tentación de abandonar su negocio en algún momento?
- ¿Cuál fue el momento más duro que tuvo que atravesar? ¿Cómo lo superó?
- ¿En qué momento se percató que podía escalar su negocio?
- ¿Tuvo que recurrir a algún banco por financiamiento? ¿Cómo le fue la primera vez? ¿Cómo le va ahora?
- ¿Considera que su negocio aún puede crecer más? ¿Cuáles son los factores que sustentan su respuesta?
- ¿Estaría dispuesto a vender su negocio si recibiera alguna propuesta satisfactoria?
- ¿Cuáles son los atributos que usted, como empresario, considera que le ayudaron a desarrollar su negocio?

- Si pudiera retroceder en el tiempo a la época en la que inició su negocio, ¿cómo le propondría la idea de su negocio a un inversionista? ¿Cómo convencería a los bancos para que le den el financiamiento que necesita?
- ¿Cómo calificaría al Ecuador como país para emprender un negocio?

Protocolo de entrevista para expertos.

- ¿En términos generales, cómo visualiza usted el entorno económico, social y legal del Ecuador sobre los emprendimientos?
- ¿En qué grado es difícil o fácil emprender en el Ecuador?
- ¿Cuáles son las barreras que debe afrontar un emprendedor en el Ecuador?
- ¿Qué tipo de emprendimiento es el más común? ¿En qué grado de rentabilidad lo calificaría? ¿Es un tipo de negocio escalable?
- ¿Cuáles son las principales debilidades que ha observado en los emprendedores ecuatorianos?
- ¿Cuál es el promedio de vida de un emprendimiento en el Ecuador?
- ¿Existen inversores ecuatorianos interesados en apoyar los emprendimientos? ¿En qué áreas, específicamente?
- Si usted tuviera \$250,000 para invertir en este momento ¿En qué tipo de emprendimiento invertiría?
- ¿Qué tanto movimiento tiene en el Ecuador modelos de financiamiento como: *Business Angels, Venture Capital, Crowdfunding*? ¿Qué les falta para desarrollarse?
- ¿Cuáles considera usted que son las limitantes que impiden el desarrollo de estos modelos de financiamiento? (Esta pregunta es consecuencia de una respuesta negativa que se dé a la pregunta anterior)

Perfiles de las personas entrevistadas.

Rommel Ruiz (emprendedor). Posee el título de Ingeniero en Gestión Empresarial Internacional por la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil y Magister en Administración de Empresas por la Universidad de Guayaquil. Es propietario de dos negocios, uno de ellos es de operaciones logísticas y el otro, un bróker de seguros. Sus emprendimientos iniciaron en el año 2009 y, a la fecha, aún se mantienen activos.

Maricela Guerra (emprendedora). Tiene el título de Contadora Pública Autorizada por la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil y Magíster en Administración de Empresas por la Escuela de Negocios IDE. Es propietaria de Enliven Salon y Spa, un salón-peluquería completo que además ofrece servicios de *nail bar* e hidromasajes. Su emprendimiento inició en el año 2016 y lo mantiene hasta la fecha.

Efrén Garzón (emprendedor). Ostenta el título de Contador Público Autorizado por la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil. Posee, además, una maestría en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil (UTEG). En lo profesional fue auditor y socio de la firma Deloitte y actualmente gerencia su propia firma auditora denominada Garef Consulting. Su emprendimiento inició en el año 2015.

Jorge Luis Delgado (experto). Es Economista y Magíster en Desarrollo Económico y Políticas Públicas por la Universidad Autónoma de Madrid. Se desempeña como profesor de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil en las cátedras de ventas, economía, econometría y proyecciones.

Virgilio Pesantes (experto). Es director ejecutivo de Exofrut y trabajó como gerente nacional de crédito y gerente nacional de gestión estratégica de la Corporación Financiera Nacional.

Edgar Izquierdo (experto). Es ingeniero en electrónica de la Escuela Superior Politécnica del Litoral (Espol). Cuenta con un diplomado en formulación y evaluación de proyectos, innovación y nuevos negocios. Es profesor en la Espol y formó parte del equipo del GEM Ecuador por algunos años.

Materiales.

Recursos humanos.

- Investigador
- Tutor

Recursos bibliográficos.

- Libros
- Ensayos
- Artículos y revistas científicas
- Computador
- Software Atlas.ti
- Grabadora

Recursos económicos.

- Propios

Resumen de las Entrevistas Realizadas

A continuación, se presenta el resumen de las entrevistas realizadas a los emprendedores y expertos consultados para el presente trabajo de titulación:

Maricela Guerra (empresaria)

Maricela señala que en el mercado hay muchos lugares pequeños que ofrecen este tipo de servicios, sin embargo, pocos cumplen con brindar seguridad y dar un buen servicio o que estén dispuestos a garantizar hacer de nuevo el trabajo si el cliente no se encuentra satisfecho con los resultados.

“Hay muchos lugares, es verdad, pero la mayoría no tienen buen aspecto. Son pequeños y de algunos, podría decirse, que son sucios”, enfatiza. Por ese motivo buscó un lugar amplio y bien ubicado que permita cubrir dos segmentos de clientes en particular: trabajadores de oficina y amas de casa.

Iniciar su negocio no fue fácil. Ella recuerda que tuvo que hacer mucha planificación inicial y tuvo dificultades para obtener información de mercado. Contactó con empresas que realizan estudios de mercado, pero ninguna tenía estudios sobre el sector de la belleza. Es así que tuvo que realizar sus propios estudios: buscó información en la prensa, contactó a proveedores y buscó lugares en donde colocar su local.

Cita que en algunos centros comerciales resulta muy costoso el metro cuadrado de alquiler y, en otros, existe cierta protección hacia inquilinos que ya tienen muchos años trabajando ahí, haciendo difícil el ingreso de nuevos competidores directos.

Cuando se le consultó si su experiencia académica le ayudó en esta etapa inicial, contestó afirmativamente. “Yo soy C.P.A. y mi esposo es Ingeniero Comercial y trabaja en el ámbito financiero; así que la parte numérica fue cosa sencilla para ambos. Lo que verdaderamente nos resultó complicado fue desarrollar el tema comercial”.

Sobre este punto señala que es muy importante buscar aliarse con personas que cubran esas falencias, ya sea contando con ellas dentro del equipo de trabajo o contratando asesores. No se puede esperar que el emprendedor haga todo por sí mismo.

Al indagar sobre las dificultades que tuvo que atravesar, ella es enfática en señalar que lo más difícil ha sido conseguir empleados que actúen con profesionalismo y que tengan amplia experiencia. “Hay mucha gente empírica y los profesionales buenos ya están ubicados. Además, gente con poca experiencia quiere ganar más de lo que estamos dispuestos a pagar”.

Otra de las dificultades que atraviesa es la poca fidelización que se puede lograr con los clientes. Señala que, normalmente, en este tipo de negocios, las personas suelen tener empatía con un determinado estilista y si este se va a otro local o abre el suyo propio, el cliente se va con él.

Se lamenta que, por un tema de idiosincrasia, el personal guayaquileño que consigue no está dispuesto a dar lo mejor de sí. “Tuvimos el caso de una señora que renunció porque se le pidió que sea más jovial con los clientes. Se le dio una charla de atención al cliente y se le habló del poder de la sonrisa con los clientes. Su respuesta fue que ella no es ninguna payasa para estar riéndose todo el día y se fue”.

Sobre los costos iniciales y su financiamiento, Maricela comentó que fue una inversión mediana que pudo cubrir con ahorros propios y con endeudamiento a través de tarjetas de crédito. A medida que el negocio generaba flujos de caja y prosperaba, la deuda de tarjetas de crédito fue sustituida por préstamos bancarios de largo plazo, puntualiza.

Los trámites burocráticos también son otro dolor de cabeza a la hora de emprender, señala Maricela. “No solo requieren gran inversión de tiempo, sino que también son muy costosos para un negocio pequeño. Realmente por ese motivo no encontramos justificación para constituir una compañía y, más bien, empezamos a trabajar con mi Registro de persona natural”.

“Otro costo muy alto que debemos afrontar los emprendedores es los salarios. Lamentablemente nuestra legislación no tiene un esquema flexible de contratación y solo brinda dos opciones: contratar a tiempo completo o a medio tiempo”.

“La promoción digital es un rubro que hoy no debe dejarse de lado y que también representa un costo significativo al ser parte del proceso de fidelización de clientes. Por ese motivo, para nosotros es una pérdida muy grande cuando un cliente se nos va. Siempre tratamos de que esté satisfecho con el trabajo recibido, no solo para que vuelva, sino para que nos refiera con otras personas y aumente nuestra base de clientes”.

Se le consultó si alguna vez ha pensado en renunciar a su emprendimiento y respondió afirmativamente. “Esta es una tarea muy desgastante. Requiere de mucha disciplina y perseverancia, pero, a la vez, es enriquecedora. Mi esposo y yo

hemos aprendido más cosas sobre cómo manejar un negocio de lo que te pueden enseñar en la Universidad gracias a este emprendimiento”.

Por tratarse de un negocio en crecimiento se le consultó si ha tenido inconvenientes con la obtención de nuevos créditos bancarios, ante lo cual Maricela señala que no. “Trato de ser cauta y no endeudarme demasiado, pero cuando lo he requerido no ha sido complicado obtener financiamiento”, enfatiza.

Sobre su visión del Ecuador como un lugar para emprender, Maricela considera que aún hay mucho potencial en nuestro país pero que, para entrar, se requiere tener poder económico. “Lo económico es una barrera de entrada muy alta. Los costos salariales son muy altos y esto afecta la competitividad de los negocios”.

Maricela Guerra recomienda a futuros emprendedores que no sientan temor de emprender. “Esta es una actividad que requiere de esfuerzo, perseverancia, disciplina y es algo de lo que deben estar conscientes los emprendedores. Busquen rodearse de gente que los ayude a cubrir aquellas tareas en las cuales no son especialistas; de preferencia busquen contratar profesionales externos antes de contar con familiares o amigos en el negocio”.

Rommel Ruiz (emprendedor)

Rommel Ruiz recuerda que al inicio eran tres personas las que pusieron en marcha los negocios pero que, al cabo de casi diez años, uno de ellos ya no tenía el mismo ímpetu para trabajar y debieron prescindir de él.

“Cuando eres emprendedor debes tomar decisiones drásticas, pero siempre deben ir encaminadas a que el negocio vaya a prosperar”, sentenció Rommel. “El

negocio involucra muchas cosas: tus propios ingresos, los ingresos de las personas que vayan a colaborar contigo y tienes esa responsabilidad de darles estabilidad”, agregó.

Rommel opina que es esencial que un emprendedor este consciente que una decisión de emprender una actividad propia no tiene marcha atrás pues, después de haber logrado la independencia laboral resulta muy complicado volver a trabajar en relación de dependencia.

Por tal motivo, Rommel, considera que una característica para convertirse en un emprendedor exitoso es ser perseverante. Otro aspecto importante es la cuidadosa planificación que se debe hacer antes de emprender y, además, cumplir con los compromisos con los clientes.

“Es importante la planificación y, sobre todo, medir bien las necesidades de efectivo. En mi caso, procuré siempre hacer mis cálculos considerando tres o cuatro meses con pocos o nulos ingresos. De esa manera se puede saber con cuánto efectivo se debe contar al inicio del negocio”, recalca Rommel.

“Generar confianza con los clientes también es muy importante porque ellos son, a la larga, nuestros vendedores. Ellos son los que van a hablar bien del negocio si quedaron satisfechos o mal si tuvieron algún inconveniente. Básicamente, gracias a las referencias de nuestros clientes hemos obtenido nuevos clientes”, agrega.

Rommel recuerda que al inicio no podía contar con financiamiento bancario pues su negocio aún no generaba ingresos. Es así que tuvo que utilizar sus ahorros y contar con el apoyo de sus padres. Al cabo de dos años de operaciones recién pudo obtener financiamiento externo el cual provino de una fundación.

“Yo hice el programa Siembra Futuro de la Cervecería Nacional, el cual consistía en otorgar un crédito de hasta US\$20 000 con baja tasa de interés al proyecto más innovador y que provea de fuentes de empleo. Quedé entre los finalistas y sólo alcancé a un préstamo de US\$12 000, el cual sirvió para adquirir un camión para sacar mercaderías de la aduana”, comentó.

Rommel es enfático al señalar que tener un amplio conocimiento del negocio en el cual se va a incursionar es vital. “Emprender en un negocio, sin experiencia, no es recomendable. Este conocimiento se adquiere en la Universidad y en la práctica laboral. Si te lanzas sin saber de qué se trata el negocio, te podría ir muy mal y sería mejor buscar a alguien con experiencia que te ayude a complementar el equipo de trabajo”, puntualiza.

Rommel recuerda que un factor negativo que, al inicio, afectó a su negocio fue un cambio en la política económica del país la cual restringió las importaciones de productos desde Colombia. “Al inicio teníamos algunos clientes colombianos y con la expedición de esta ley, todo se nos vino abajo. Tuvimos que replantear nuestras metas, ajustar nuestros gastos y trabajar muy duro para conseguir nuevos clientes”, señaló.

Pero, a pesar de estas dificultades, Rommel opina que el Ecuador es un buen lugar para emprender, especialmente por el uso del dólar como moneda local. Él opina que desde que se dolarizó la economía ecuatoriana se ha logrado suficiente estabilidad y ha permitido que el dinero circule en la economía, lo cual es una buena señal de que las personas tienen dinero para gastar.

A criterio de Rommel el financiamiento si es necesario para poder emprender; pero, él recomienda que este financiamiento provenga de un socio o

inversionista ángel antes que de un préstamo bancario pues, al contar con un inversionista como aliado se puede contar con una visión diferente y existe mayor posibilidad de hacer crecer el negocio. Contar con un préstamo bancario implica una obligación de pago aun cuando el negocio fracase.

En resumen, Rommel recomienda las siguientes acciones a los emprendedores:

Hacer planificación. Es muy importante tener todo por escrito.

Tener conocimiento del negocio en el cual se va a incursionar.

Contar con dinero ahorrado o de fuentes que no sean instituciones financieras. Es preferible contar con un socio o inversionista ángel.

Tener mucha perseverancia, siempre tratando de mejorar y hacer crecer el negocio.

Efrén Garzón (emprendedor)

Efrén comenta que uno de los motivos que lo llevó a abrir su firma de auditoría es el deseo de llegar más lejos en su carrera profesional. “Siempre tuve presente que en algún punto iba a dejar de estar en relación de dependencia y volar por mí mismo”, señala. “Miras a otras personas que han emprendido y te preguntas por qué yo no”, agrega.

Por su amplia experiencia profesional en el ámbito contable y de auditoría, Efrén conoce muy bien los trámites que debe realizar una compañía, con lo cual, abrir la suya propia no fue nada difícil. “En papeles, hoy es muy sencillo abrir una compañía. Con la Superintendencia de Compañía te demoras alrededor de tres

semanas y los trámites de registros en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) y Servicio de Rentas Internas (SRI) son más sencillos”, acota.

“Lo verdaderamente difícil es seguir adelante a partir de ahí”, indica Efrén y puntualiza que gracias a su persistencia ha podido crecer de a poco. “Yo sigo buscando y veo la manera de seguir adelante en este negocio; y si tuviera otro negocio, haría lo mismo. Es muy importante ver la manera de seguir adelante y no desalentarse por resultados negativos”, afirma.

Efrén considera que conseguir financiamiento para su negocio, por tratarse de una empresa de servicios, no ha sido difícil. “Comencé desde casa, con sólo US\$5 000, pero a medida que fui creciendo en estructura fue necesaria mayor inversión. El primer préstamo que solicité fue por US\$80 000 y el banco tardó dos meses en otorgármelo. Hoy, gracias a que ya existe un historial, de requerir otro préstamo, lo podría obtener casi inmediatamente”, señala.

Desde su visión profesional, Efrén considera que el entorno económico del Ecuador es idóneo para nuevos emprendimientos, siempre y cuando el emprendedor tenga las ganas y empeño necesarios. “Lo que verdaderamente falta en el Ecuador es cambiar esa mentalidad de estudiar y sacar buenas notas para tener un buen trabajo. Debe inculcarse, desde pequeños, a aspirar a ser dueño de un negocio propio”.

Desde la academia, advierte Efrén, debe formarse a los futuros empresarios en las responsabilidades que deben cumplir como tales. Debe enfocarse que hay obligaciones que cumplir con organismos de control, con los empleados, con los clientes y que, al final, está uno como propietario. También se debe hacer conciencia

que hay un mercado global al cual se puede apuntar y no concentrarse exclusivamente en el mercado local, añade.

A los que están planeando emprender, Efrén les invita a perder el miedo por emprender. “Si tienes una idea, hazlo. Solamente pon bien los pies sobre la tierra y toma una decisión; no la retardes tanto. De esa manera dejas de perder muchas oportunidades, optimizas el tiempo y va a adelante con tu proyecto”, puntualiza.

Edgar Izquierdo (experto en emprendimiento y catedrático)

Respecto a su visión general sobre el estado de los emprendimientos en el Ecuador, Edgar resalta que, tal como lo demuestran las encuestas del GEM, Ecuador tiene un alto nivel de emprendimiento; de hecho, recalca, es el más alto de América Latina. En su criterio, lo lamentable es que los emprendimientos mueren en menos de tres años debido a que se orientan hacia el consumo básico (comidas y bebidas, por ejemplo) y no tienen un alto potencial de innovación.

En su experiencia como catedrático ha observado que sus estudiantes tienen un alto grado de intención de emprender, pero pocos los llevan a cabo. Esto es consistente con la tendencia mostrada en países poco desarrollados económicamente de contar con un alto grado de intención emprendedora pero poca concreción; relación contraria a la mostrada en países con alto grado de desarrollo económico.

Al consultársele sobre las condiciones del Ecuador para el desarrollo de los emprendimientos, Edgar señala que nuestro país representa un ecosistema desfavorable para los emprendimientos y que el capital de riesgo aún es muy incipiente.

“Hay pocas oportunidades para capitales semilla. Los emprendedores encuentran grandes dificultades en las primeras etapas de sus emprendimientos por la ausencia de estos capitales semilla”, puntualizó Edgar Izquierdo. Agrega que la poca innovación que existe en los emprendimientos ecuatorianos tiene su raíz en la poca inversión que se hace en investigación y desarrollo.

A criterio de Edgar, los centros de investigación y desarrollo de los países más desarrollados económicamente permiten a sus emprendedores que se les facilite el trabajo pues representa un entorno más favorable y además cuentan con facilidades de financiamiento. “En estos países más desarrollados se apunta a un emprendimiento de mayor calidad y se aprovecha de ese desarrollo científico y tecnológico que tienen”, agregó.

La cultura es otro aspecto que influye en el desarrollo de los emprendimientos, señala Edgar. “Ecuador es un país con alta tasa de negocios familiares que no sobreviven a la segunda generación, en su mayoría. No preparan a su familia para continuar con el negocio. Tampoco apuntan al crecimiento y se conforman con que dé para vivir. En general, no buscan incrementar su capital. En países desarrollados tienen una cultura de buscar el crecimiento de la empresa, para lo cual contratan a alguien para que continúe”.

Edgar Izquierdo opina que un puntal importante para igualar a esos emprendedores de países desarrollados es el apoyo de la Universidad; pues es aquí donde surgen los desarrollos científicos y la innovación. “La formación y el conocimiento que logran los profesionales es lo que los habilita para resolver los grandes problemas o necesidades insatisfechas que tiene el mercado”, puntualizó.

Se requiere, además, facilitar la obtención de capital semilla lo cual solo se podrá lograr con políticas gubernamentales claras y otorgando verdaderos incentivos a los nuevos emprendedores, agregó Edgar.

Para finalizar, Edgar Izquierdo hace las siguientes recomendaciones a los futuros emprendedores: “antes de emprender debe hacerse tres cuestionamientos: primero, ¿este emprendimiento es algo que verdaderamente me gusta? ¿Siento verdadera pasión por él?; segundo, ¿conozco lo suficiente el sector o el negocio en el cual me estoy metiendo?; y, tercero, ¿Se exactamente quiénes serán mis potenciales clientes? Si todo esto está claro para el emprendedor, su tarea tendrá éxito”.

Virgilio Pesantes (experto en banca, finanzas y directivo empresarial)

Como experto en finanzas, Virgilio opina que hay algunas iniciativas que ayudan a financiar a los emprendedores pero que no están bien comunicadas. Cita como ejemplo el producto “Emprendedor Pacífico” de cuyo desarrollo formó parte mientras trabajaba en la Corporación Financiera Nacional (CFN), el cual, desde su punto de vista, no ha sido difundido ampliamente, pero entiende el motivo: “Los bancos o el estado no pueden darse el lujo de financiar cualquier proyecto. Deben minimizar su riesgo y por tal motivo revisan todos los elementos del proyecto para asegurarse la menor tasa de pérdida en caso de que un proyecto fracase”.

“Si montas una empresa que lleva operando menos de un año, es muy difícil que un banco te dé financiamiento. En ese caso deberás presentar bienes que garanticen el pago del crédito y, si tampoco los tienes, con mucha menor razón te van a financiar”, advirtió Virgilio.

Virgilio señaló además que tener una empresa funcionando y bienes que apalanquen el crédito tampoco es garantía de recibir financiamiento bancario. “Un error bastante común que observé mientras trabajaba en la CFN analizando proyectos fue que los emprendedores eran muy optimistas con sus proyecciones. Pronosticaban una demanda que era superior a la real en el mercado o que era imposible cumplir dada la capacidad de producción de sus proyectos”.

Virgilio recalca que los bancos también consideran el historial crediticio del emprendedor y si resulta evidente un mal manejo de sus tarjetas de crédito o, mejor dicho, un alto nivel de morosidad es casi seguro que el banco le negará el crédito.

Ante estas situaciones, Virgilio recomienda a los emprendedores considerar los siguientes puntos:

1. Hacer una excelente investigación de mercado. Si el analista crediticio refuta algún dato o proyección del proyecto, será fácil rebatirlo con una buena investigación de mercado y, sobre todo, con información validada.

2. Contar con cartas de intención de compra de potenciales clientes. Esto se convierte en un elemento extra que ayudará al banco a determinar que la demanda estimada del proyecto tiene una base real. De igual manera ayuda contar con cartas de intención de los proveedores en los que se especifique formas y plazos de pago, para estimar correctamente el ciclo de caja del proyecto.

3. Colocar el currículum del emprendedor y su equipo de trabajo, si lo tuviera. Esto le demuestra al banco la experiencia y los conocimientos que posee el emprendedor.

4. Depurar las deudas con tarjetas de crédito. Esto deja una clara señal de manejo prudente de las finanzas personales.

Sobre las fuentes alternativas de financiamiento como *crowdfunding* e inversores ángeles, Virgilio opina que ese es el camino que debe seguir el país. De hecho, agrega, el propio Estado y el Ministerio de Industrias están creando fondos de capital de riesgo para financiar emprendimientos.

“El problema con el capital de riesgo es que es informal cuando se lo hace a través de ángeles inversionistas y son pocas personas las que puede acceder a ese tipo de financiamiento pues se necesitan contactos para llegar a ellos. En mi opinión, esto debería ser una política de Estado y lograr la colaboración de la academia a través de incubadoras de negocios que ayuden a los emprendedores a diseñar prototipos de negocios que se puedan convertir en grandes negocios con acceso a mejor y mayor financiamiento”.

Jorge Luis Delgado (catedrático)

Para Jorge Luis, los emprendedores ecuatorianos suelen cometer errores en la estimación de la demanda. Considera que el emprendedor suele sobreestimar sus cifras, no con el objetivo de engañar al banco y obtener su préstamo, sino que carece de fuentes de información, por un lado, y por sus propias limitaciones académicas, por otro.

Señala que los bancos no es que nieguen rotundamente una solicitud de crédito, sino que, más bien, considerando las posibilidades del proyecto y las garantías reales que presente el solicitante, se suele otorgar el crédito por un monto menor al solicitado. “Un solicitante nunca se va sin nada”, puntualizó.

Estos errores de estimación de la demanda tienen su origen en la poca atención que el estudiante le pone a esta materia, señala Jorge Luis, partiendo de su

experiencia como catedrático. “No es que no se les enseñe, simplemente no le dan la importancia que le corresponde”, sentenció.

Existe también un tema cultural que afecta al desarrollo de los emprendimientos, a criterio de Jorge Luis y apunta a que las empresas se constituyen pensando en que se conviertan en un patrimonio familiar. Recalca que la administración de la empresa, al estar en manos de los propios familiares, es susceptible de errores. “En las empresas familiares es donde se nota la mayor cantidad de errores en los estados financieros y, en algunos casos, ausencia de tecnificación. Quieren hacer las cosas a su manera”, apuntó.

“Es lamentable ver que proyectos buenos, elaborados por los estudiantes, no se concretan en el mundo real”, indica Jorge Luis y apunta a la falta de confianza en sus compañeros el principal motivo.

“El emprendimiento debe estar interrelacionado con la academia, que es donde surgen los avances en investigación y desarrollo. Incentivar a los jóvenes a no pensar en negocios comerciales solamente sino con un gran componente de innovación y tecnología”, resalta Jorge Luis.

Análisis de los Datos Cualitativos

En la investigación cualitativa, la recolección y análisis de los datos ocurre prácticamente en paralelo (Hernández Sampieri *et al.*, 2014). El análisis cualitativo tiene los propósitos de: 1) explorar los datos, 2) imponerles una estructura (organizados en unidades y categorías), 3) describir las experiencias de los participantes según su óptica, lenguaje y expresiones; 4) descubrir los conceptos, categorías, temas y patrones presentes en los datos, así como sus vínculos, a fin de otorgarles sentido, interpretarlos y explicarlos en función del planteamiento del

problema; 5) comprender en profundidad el contexto que rodea a los datos, 6) reconstruir hechos e historias, 7) vincular los resultados con el conocimiento disponible y 8) generar una teoría fundamentada en los datos (Hernández Sampieri *et al.*, 2014).

Las entrevistas fueron analizadas y descompuestas en segmentos para asignarles categorías. Según Hernández Sampieri *et al.* (2014), las categorías son: “Conceptualizaciones analíticas desarrolladas por el investigador para organizar los resultados o descubrimientos relacionados con un fenómeno o experiencia humana que está bajo investigación”. A este paso se conoce como codificación de primer nivel.

Partiendo de las categorías identificadas, estas se agrupan en temas más generales y centrales, para lo cual se debe localizar los patrones que aparecen de manera repetida en las categorías. A este paso se le denomina codificación de segundo nivel (Hernández Sampieri *et al.*, 2014).

Análisis de Entrevistas con Atlas.ti

El software Atlas.ti es una poderosa herramienta en la investigación cualitativa, pues, entre otras funciones, facilita la tarea de segmentar las entrevistas y asignar categorías. Para efectuar el análisis de las entrevistas con este software se procedió de la siguiente manera:

1. La entrevista se reproduce normalmente y a medida que se identifica una frase que guarda relación con el protocolo de entrevistas o que se considere relevante para el trabajo de investigación, se marca, en la línea de tiempo, el punto de inicio y de finalización de dicha frase. Esto

permite localizar fácilmente ese tramo de la grabación, el cual se convierte en una cita textual en el contexto del uso del software.

2. A dicha cita, se le asigna uno o varios códigos que resuman, de mejor manera, lo que el entrevistado quiere expresar. Esta parte de proceso corresponde a la codificación de primer nivel.
3. Se crean familias de códigos que agrupen los códigos individuales en temas más generales. Esta parte del proceso corresponde a la codificación de segundo nivel.
4. Como un elemento adicional de análisis se puede generar un gráfico de red para visualizar los códigos y sus familias y determinar si existe algún tipo de relación entre estos.

A través de los procesos de codificación de primer y segundo nivel, se extrajo los siguientes temas generales:

Factores que dificultan el emprendimiento.

Se identificaron diez factores que dificultan al emprendimiento los cuales se muestran en la Figura 7.

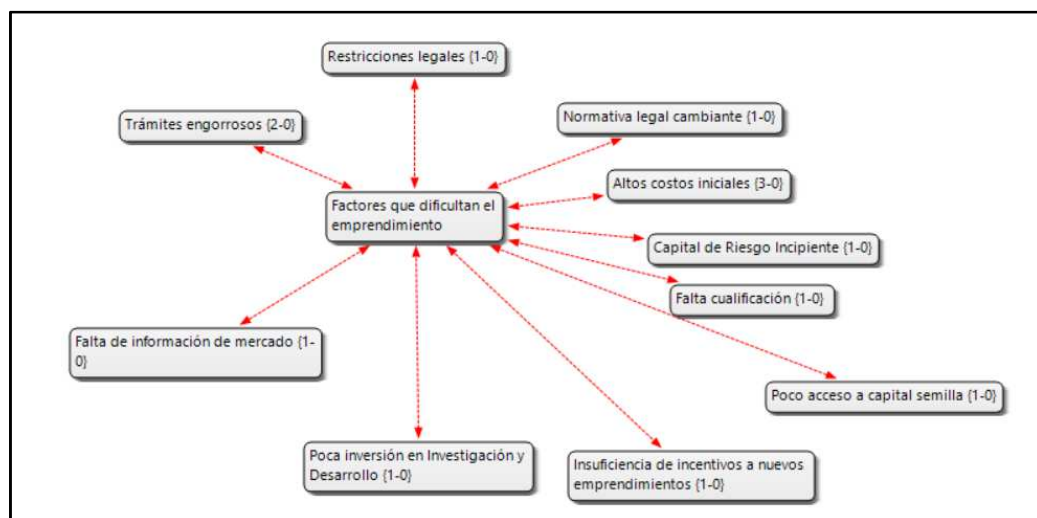


Figura 7. Factores que dificultan el emprendimiento

Restricciones legales. Hace referencia a reformas legales que restringen el campo de acción de un emprendimiento. Rommel Ruiz cita el caso del cambio de normativa que realizó el gobierno para reducir las importaciones desde Colombia. Esto le afectó a su negocio, pues su principal cliente era de ese país, con lo cual se vio presionado a buscar clientes locales.

Normativa legal cambiante. De la mano con el punto anterior, Rommel Ruiz señala que un emprendedor debe estar consciente que le pueden cambiar las reglas del juego en cualquier momento; por lo tanto, es importante que siempre tenga presente esta variable para afrontar cualquier contingencia.

Altos costos iniciales. Como indica Maricela Guerra, para un pequeño emprendedor, esta es una gran barrera de entrada. Ella comenta que tratar de ingresar a un centro comercial le resultaba muy costoso, así como contratar estudios de mercado. Posteriormente, ya en etapa de operación, el principal costo económico lo representa el pago de la nómina de los empleados.

Capital de riesgo incipiente. Para Edgar Izquierdo, el ecosistema emprendedor del Ecuador es desfavorable al no contar con facilidades para desarrollar el capital de riesgo. A su criterio, va a tomar algunos años para que forme parte de la dinámica de los emprendimientos.

Poco acceso a capital semilla. En concordancia con el punto anterior, Edgar Izquierdo resalta que hay pocas oportunidades para capital semilla, con lo cual los emprendedores no tienen acceso al financiamiento necesario para poner en marcha sus proyectos.

Falta de cualificación. Jorge Luis Delgado opina que muchos emprendedores carecen de conocimientos técnicos a la hora de planificar un

negocio lo cual se evidencia en proyectos con estimaciones muy optimistas, algo alejadas de la realidad del mercado.

Insuficiencia de incentivos a nuevos emprendimientos. Edgar Izquierdo opina que no hay políticas públicas claras que presenten incentivos a los nuevos emprendimientos con mayor énfasis en las primeras etapas, que es cuando más vulnerable está el emprendimiento.

Poca inversión en investigación y desarrollo. A criterio de Edgar Izquierdo, en el Ecuador se invierte poco en investigación y desarrollo, lo cual da como resultado poca innovación.

Falta de información de mercado. Maricela Guerra resalta que es difícil obtener información de mercado, especialmente, en mercados muy especializados. Ella comenta que tuvo que realizar su propio levantamiento de información para diseñar su negocio.

Trámites engorrosos. Maricela Guerra recuerda que cuando quiso iniciar su emprendimiento, los trámites para constituirse como sociedad, así como las obligaciones legales que debía cumplir eran muchos. Por ese motivo decidió instalarse como persona natural. Rommel Ruiz concuerda en este punto con Maricela, señalando que hay “mucha tramitología” y muchas trabas al momento de funcionar como una empresa legalmente constituida.

Factores que facilitan el emprendimiento en el Ecuador.

En la Figura 8 se identifica siete factores que facilitan el emprendimiento en el Ecuador.

Ahorrar dinero. Rommel Ruiz indica que, antes de iniciar su emprendimiento, ahorró dinero para ponerlo en marcha.

Dolarización. Desde la visión de Rommel Ruiz, gracias a que la moneda de curso legal del Ecuador, desde 2000 es el dólar de los Estados Unidos de América, los emprendedores deben preocuparse menos por la devaluación de la moneda y los potenciales incrementos en costos de los insumos importados que pudieran ser necesarios en un determinado emprendimiento.

Estabilidad económica y monetaria. Rommel Ruiz señala que, como consecuencia de la dolarización, la economía ecuatoriana ha permanecido más o menos estable en los últimos quince años.

Circulación de dinero. Otro aspecto importante, no solo para los emprendedores, sino para la economía en general es el mantener la circulación del dinero, opina Rommel Ruiz. De esta manera se evidencia que existe dinero en la economía para destinarlo a consumo.

Trámites online. Efrén Garzón considera que permitir realizar trámites a través de páginas web optimiza el tiempo de los emprendedores y facilita su cumplimiento. Señala que, gracias a que, ahora, en tres semanas y en una plataforma online se puede constituir una compañía, los emprendedores se sientan motivados a formalizar sus negocios.

Coworking. Algo que, a criterio de Rommel Ruiz, ha facilitado la gestión de los emprendedores y les ayuda a optimizar sus costos es contar con sitios de coworking. Bajo esta modalidad, varios emprendedores comparten un espacio físico para sus trabajos de oficina, dividiendo entre ellos los costos de servicios básicos como electricidad, teléfono e internet; además se benefician de la relación que puedan establecer entre ellos como potenciales colaboradores.

Aprender y aplicar normas legales vigentes. Efrén Garzón señala que es importante que el emprendedor aprenda a aplicar correctamente las normas legales vigentes y esté consciente de su responsabilidad ante los organismos de control. Sugiere que la universidad preste énfasis a estos temas tanto como al aspecto técnico y administrativo de los negocios. Rommel Ruiz concuerda con este aspecto y advierte que toma trabajo dominar estos temas.

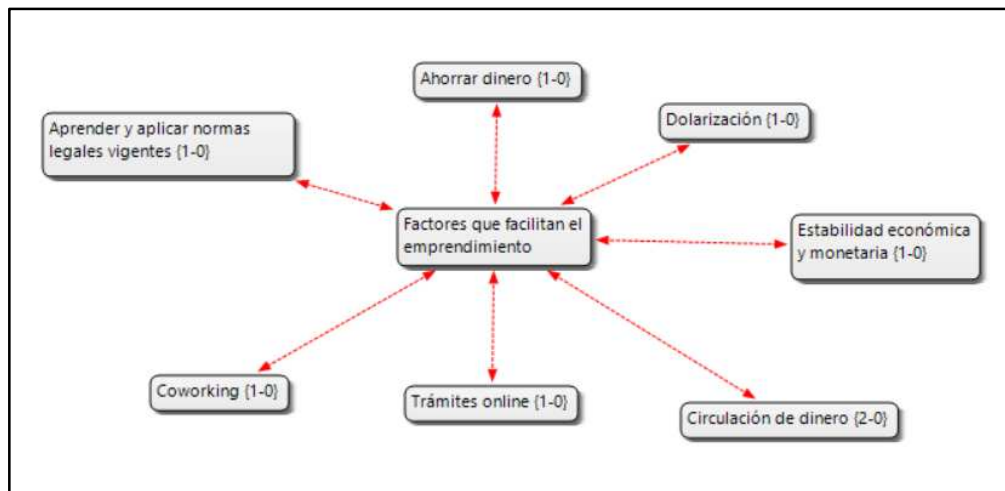


Figura 8. Factores que facilitan el emprendimiento en el Ecuador

Factores para tener éxito como emprendedor.

En la Figura 9 se señala 11 factores para tener éxito como emprendedor.

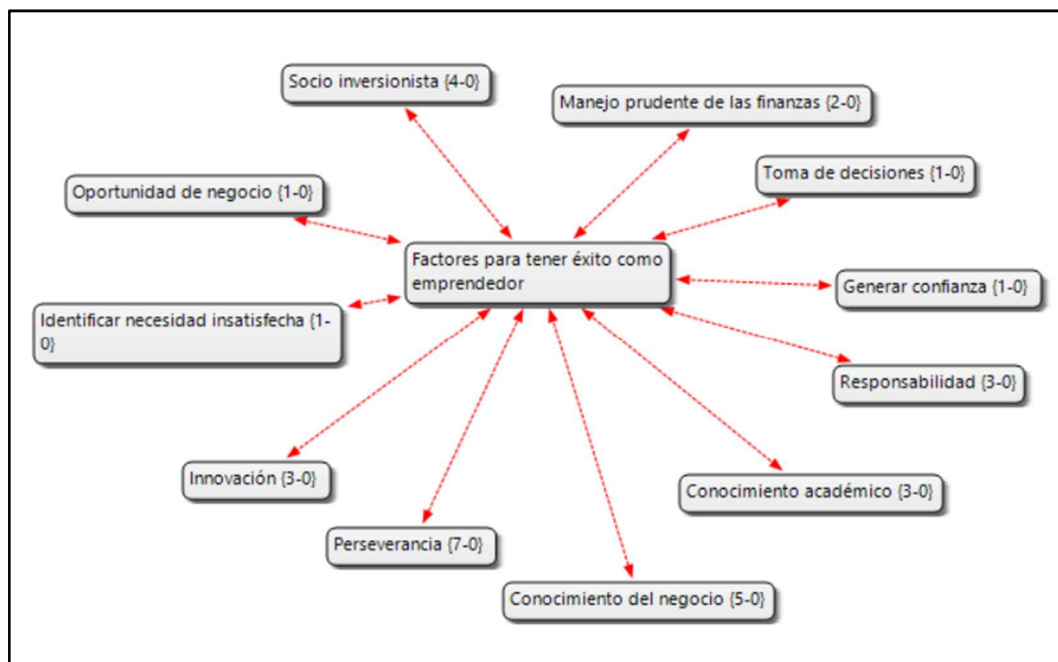


Figura 9. Factores para tener éxito como emprendedor

Socio inversionista. Rommel Ruiz recalca que antes de buscar financiamiento bancario, sería mejor recurrir a un socio que pueda aportar con los fondos para poner en marcha el negocio y, mejor aún, que pueda aportar con su conocimiento y experiencia en el desarrollo del proyecto.

Manejo prudente de las finanzas. Rommel Ruiz hace énfasis en que nunca se endeudó en algo que no hubiera analizado primero. Recomienda siempre hacer un análisis financiero para determinar si, en caso de tomar deuda, está podrá ser cubierta oportunamente.

Toma de decisiones. Toda decisión que se tome debe estar encaminada a que el negocio deba prosperar, señala Rommel Ruiz. Y en algunas ocasiones estas decisiones podrían ser drásticas, pero hay que tomarla, puntualiza.

Generar confianza en los clientes. Rommel Ruiz señala que dar un buen servicio, es clave para un emprendedor. Indica que en algunos casos ha tenido que asumir pérdidas con tal de mantener satisfecho al cliente, lo cual es percibido como una gran señal de confianza.

Ser responsable. Más allá de ser responsable con clientes y colaboradores, Efrén Garzón enfatiza que el emprendedor debe ser responsable con organismos de control y recomienda que se debe tener muy claro cuáles son las obligaciones legales que se deben cumplir al momento de tener un emprendimiento.

Poseer conocimientos académicos. Virgilio Pesantes recomienda que los emprendedores coloquen su currículum en sus planes de negocio, pues los bancos valoran quién está detrás de un proyecto, en especial cuando tiene conocimientos y experiencia sobre el sector en el cual va a emprender. Edgar Izquierdo agrega que el conocimiento y la experiencia que demuestren los emprendedores son la prueba de su capacidad para analizar y resolver los problemas de las personas.

Conocer muy bien el negocio. Edgar Izquierdo advierte que el emprendedor debe conocer muy bien el negocio o industria en donde quiere meterse y, sobre todo, saber quiénes van a ser sus potenciales clientes. En esto concuerda Rommel Ruiz quien resalta que no recomendaría a nadie iniciar un negocio de algo que no conoce.

Perseverancia. Una cualidad que se repite en los emprendedores es la perseverancia. Rommel Ruiz señala que el emprendedor debe estar consciente que una vez que una persona se abre por el camino del emprendimiento resulta difícil volver a ser un empleado. Por eso se debe ser constante y perseverante en el negocio escogido. En esto concuerda Efrén Garzón quien afirma que si no hubiera tenido el negocio que tiene en la actualidad, probablemente tendría otro, pero algo que lo apasione. Sobre este último punto, Edgar Izquierdo recomienda a los emprendedores que se dediquen a una actividad que los apasione verdaderamente, para que, de esta manera, puedan seguir adelante a pesar de las dificultades.

Innovar. En opinión de Rommel Ruiz, un emprendedor debe estar en constante búsqueda de la innovación. Menciona que a lo largo de su vida

profesional ha visto como empresas que se mantuvieron haciendo siempre lo mismo, tuvieron que cerrar. Siempre hay que buscar la manera de mejorar y hacer crecer el negocio, afirmó.

Saber identificar una necesidad insatisfecha u oportunidad de negocio.

Maricela Guerra señala que un elemento clave para ejecutar su emprendimiento fue identificar una necesidad insatisfecha lo cual se traduce en una oportunidad de negocio.

Factores que dificultan la obtención de financiamiento.

Se identificaron cinco factores que dificultan la obtención de financiamiento, los cuales se muestran en la Figura 10.

Enfoque de los bancos en minimizar su riesgo. Jorge Luis Delgado advierte que, dado que no existe el 100% de certeza que al emprendedor le vaya bien, los bancos son muy cautos a la hora de otorgar crédito. Virgilio Pesantes agrega que por esta cautela los bancos no le suelen otorgar préstamos a personas o empresas que tienen poco tiempo de operación; y, aunque cumplan un tiempo razonable de operación, el banco realiza estudios técnicos, de riesgo crediticio, económico y revisa el historial de crédito del emprendedor para determinar si es o no sujeto del crédito.

Morosidad. Como se señala en el punto anterior, el banco analiza el historial de crédito del solicitante, independientemente de si el proyecto está bien sustentado o no. Por lo tanto, si esta persona ha demostrado un mal manejo en sus tarjetas de crédito o ha caído en mora con otras instituciones financieras o comerciales, hay una alta probabilidad que el banco le niegue el crédito.

Exhaustivo análisis bancario. Jorge Luis Delgado reitera que los bancos analizan exhaustivamente al solicitante, especialmente para determinar si cuenta con garantías colaterales que respalden el préstamo. Por lo tanto, si el solicitante ha caído en mora con otros créditos, es casi seguro que no recibirá el financiamiento pedido.

Inadecuada estimación de proyecciones. Jorge Luis Delgado señala que un error crítico que cometen los emprendedores es no estimar correctamente la demanda. Al respecto, Virgilio Pesantes, apunta que los emprendedores suelen sobreestimar su crecimiento y no consideran aspectos básicos como el tamaño del mercado, la capacidad instalada o su ciclo de caja; cuando el banco analiza las cifras, inmediatamente se da cuenta del error y rechaza el proyecto.

Empirismo sobre tecnicismo. Jorge Luis Delgado hace referencia a que muchos proyectos no se basan en estimaciones técnicas y que los emprendedores carecen del conocimiento técnico necesario. Pueden ser muy buenos empíricamente hablando, sin embargo, a la hora de poner en funcionamiento el negocio, cometen muchos errores.

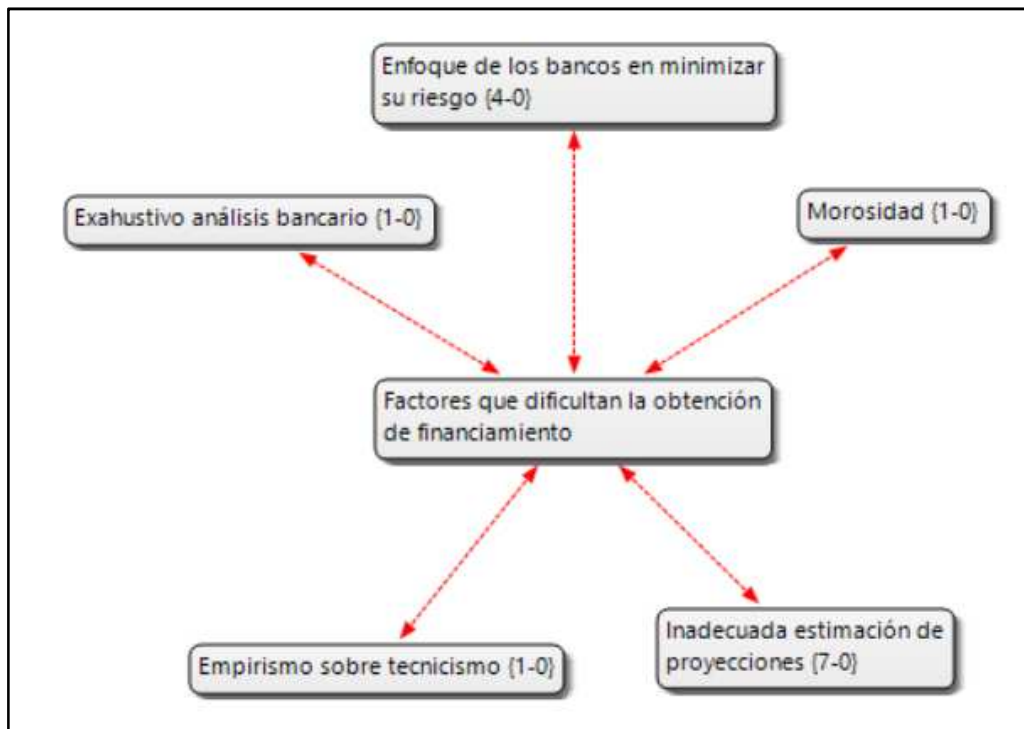


Figura 10. Factores que dificultan la obtención de financiamiento

Factores que favorecen la obtención de financiamiento.

En la Figura 11, se señala cuatro factores que favorecen la obtención de financiamiento.

Buen historial de crédito. Rommel Ruiz opina que, si un emprendimiento quiere crecer, necesita apalancarse con los bancos. Por lo tanto, es primordial mantener un buen historial crediticio. Con esto concuerda Virgilio Pesantes, quien, además, recomienda a los emprendedores que se pongan al día y cancelen cualquier deuda pendiente para evitar inconvenientes con su calificación de riesgo crediticio. Efrén Garzón confirma estas dos indicaciones, pues gracias a que tiene una buena calificación crediticia, ha obtenido financiamiento sin mayores inconvenientes.

Contar con garantías colaterales reales. Jorge Luis Delgado señala que el banco otorga el monto del crédito en función de las garantías reales que presente el solicitante, por lo tanto, es muy factible que reciba un valor menor al solicitado y no se vaya con las manos vacías. Esto lo ratifica Virgilio Pesantes y agrega que el banco siempre debe asegurarse que tenga cubierto el crédito otorgado en caso de que el proyecto fracase.

Buena estimación de proyecciones. Virgilio Pesantes recomienda realizar una buena investigación de mercado que esté correctamente sustentada, de tal manera que al banco no le quede dudas sobre las cifras estimadas. Al respecto, Virgilio agrega que una forma de sustentar las cifras o, al menos, asegurar las proyecciones es contar con cartas de intención de clientes y proveedores para demostrar que los cobros y pagos están, en cierta medida, asegurados y no vaya a existir déficits de caja.

Ser rentable. De la mano de lo expresado en el punto anterior, cuando se requiere financiamiento para hacer crecer el negocio, demostrar que existe rentabilidad es una buena señal para los bancos, indica Rommel Ruiz y concuerda Jorge Luis Delgado.

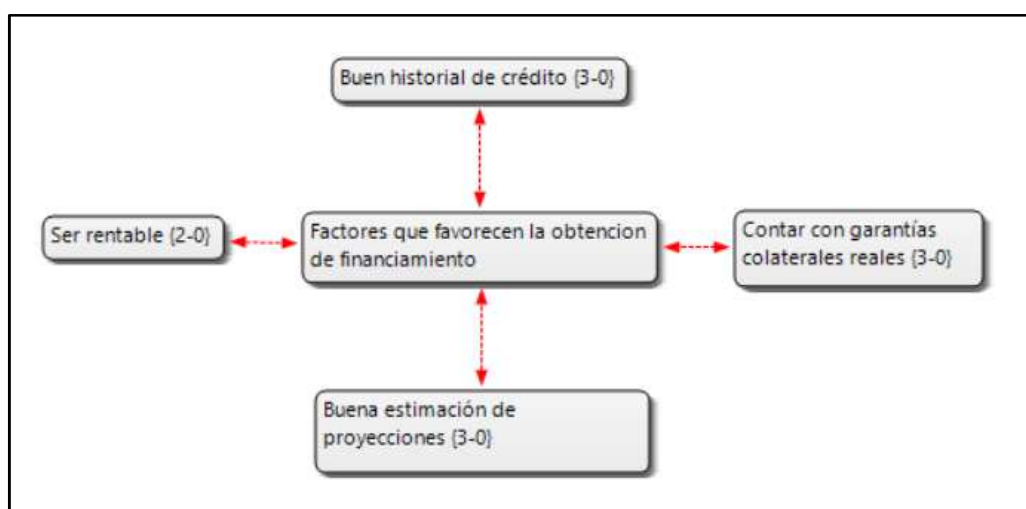


Figura 11. Factores que favorecen la obtención de financiamiento

Resumen del Capítulo Tres.

Este capítulo se desarrolló considerando que se trata de una investigación aplicada, con diseño no experimental y transversal, manteniendo un alcance exploratorio. Se utilizó un método deductivo mediante un enfoque cualitativo para comprender las experiencias de los individuos. Como técnica cualitativa se realizó entrevistas a profundidad a tres emprendedores y a tres especialistas en materia de emprendimiento, en búsqueda de entendimiento del entorno emprendedor.

Los resultados de las entrevistas señalan que, más allá que tener dificultades para obtener financiamiento, los emprendedores atraviesan por otros problemas como la falta de información de mercado, algunos trámites burocráticos complejos y falta de conocimiento técnico para desarrollar una propuesta de negocio.

A criterio de expertos, muchos emprendedores cometen errores al momento de pronosticar las principales variables de su propuesta: proyección de ingresos muy optimista, subvaloración de egresos, mala estimación del ciclo de caja; lo cual, bajo un análisis exhaustivo por parte de la banca o posibles inversores repercute negativamente en sus oportunidades de conseguir financiamiento.

Capítulo 4. Propuesta

El presente capítulo tiene el objetivo de señalar recomendaciones prácticas para que los emprendedores no solo escojan la fuente de financiamiento adecuada según el ciclo de vida de su emprendimiento, sino que sepan qué elementos deben resaltar para lograr el financiamiento deseado. Adicionalmente, se presenta una propuesta sobre el proyecto de ley de fomento al emprendimiento e innovación que en nuestro país será analizado en la Asamblea Nacional durante el último semestre del año 2019.

Justificación

En el caso del Ecuador, se evidencia que la mayoría de los emprendedores recurren a autofinanciar sus proyectos iniciales, debido a que la banca no financia proyectos que no han demostrado un desempeño positivo en el mercado y, peor aún, con una estructura empresarial básica de solo unas cuantas personas. Lo más cercano que existe son productos bancarios dirigidos a las Pymes, pero estos, muy pocas veces, se ajustan a la realidad de un emprendedor. Por otro lado, mecanismos de financiamiento como Inversores Ángeles o *Crowdfunding* aún no están muy desarrollados en el Ecuador, lo que dificulta el acceso a fuentes de financiamiento externas a los emprendedores.

Por los motivos expuestos, se considera presentar la siguiente propuesta dirigida hacia los elementos que los emprendedores deben enfatizar, según cada etapa del ciclo de vida del emprendimiento, para mejorar su posibilidad de conseguir financiamiento. Asimismo, se presenta las fuentes de financiamiento en nuestro país, que se considera más adecuada para cada etapa del emprendimiento.

En la etapa inicial del emprendimiento

En esta etapa, el emprendimiento no es más que un plan de lo que se desea lograr. Aún no existe una prueba real en el mercado y, a lo mucho, existe un prototipo con varios detalles que pulir. Es lógico, por lo tanto, que recurrir a un banco por financiamiento no sea la mejor alternativa.

En este caso, el emprendedor debe optar por utilizar fondos propios o solicitar préstamos a familiares y amigos, los cuales, en teoría, tienen cero costo financiero. Si su emprendimiento es innovador y existe evidencia razonable de su viabilidad, es posible que sea candidato para obtener financiamiento de capital semilla.

Los fondos obtenidos a través de estas fuentes deben ser destinados a la puesta en marcha inicial del emprendimiento con énfasis en las pruebas de concepto del producto o servicio. Si la prueba resulta exitosa en términos de ventas, el emprendedor debe tener suficiente disciplina para reinvertir los flujos de fondos en su negocio para mantener un crecimiento inicial más o menos consistente.

Elementos que debe enfatizar el emprendedor.

- **Tener bien definido su modelo de negocio:** Utilizando metodologías como Business Model Canvas o Lean Canvas, el emprendedor puede estar en capacidad de transmitir en qué consiste su negocio para que cualquier persona, con conocimientos previos de administración o no, pueda entender, perfectamente, el modelo de negocio.
- **Demostrar la viabilidad teórica de su modelo de negocio:** A pesar de que, en números, un proyecto parezca funcionar, no será sino hasta cuando se realicen pruebas de concepto que se validarán suposiciones y

se podrá hacer estimaciones más apegadas a la realidad respecto al posible éxito de este. Como bien señala la metodología Lean Canvas, se debe probar, ajustar y pivotear.

- **Estar abierto a recibir y ejecutar asesorías de mentores:** En la Tabla 9 se resume opciones de entidades que brindan asesoría y acompañamiento para los emprendimientos, lo cual incluye capacitación y también pueden servir de nexos entre emprendedores e inversionistas.

Tabla 9
Opciones de asesorías y acompañamiento para los emprendimientos en Ecuador

Entidad	Enfoque	Condicionamientos	Alcance
Startup Ventures	Consultoría, capacitación para emprendedores además de vínculo entre el emprendedor y su futuro socio o mentor	Emprendimientos innovadores, con modelos de negocio, escalables, replicables y con potencial de internacionalización.	Revisión financiera del proyecto. Revisión de la presentación y capacitación ante los inversionistas ángeles. Envío del proyecto a los inversionistas y posterior contacto.
Kruger Labs	Aceleradora de <i>startups</i> digitales	<i>Startups digitales</i>	Mentorías en diferentes temáticas. Levanta financiamiento o incluso se convierte en inversionista ángel con el 5% de acciones de la <i>startup</i> .

Opciones de financiamiento en la etapa inicial del emprendimiento

En la Tabla 10 se detalla opciones de financiamiento disponibles en nuestro país que se considera adecuados para esta etapa del emprendimiento:

Tabla 10
Opciones de Financiamiento en la Etapa Inicial del Emprendimiento

Entidad	Enfoque	Condicionamientos	Monto a financiar
BanEcuador	Préstamos a iniciativas productivas, generadas por jóvenes, profesionales recién graduados y personas en general que no disponen de experiencia en actividades independientes	Debe presentar un colateral	Entre \$500 y \$50,000
Secretaría Nacional de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación	Préstamos para proyectos con potencial innovador mediante el programa Banco de Ideas	Indicar la fase en la que se encuentra para que el proyecto sea evaluado	Hasta \$50,000
Fundación Crisfe	Préstamos a proyectos innovadores en fase de prototipo	Proyectos a desarrollarse en el sector agroindustrial	Hasta \$20,000
Hazvaca.com	Plataforma de <i>crowdfunding</i> pública (con la comunidad) y privada (entre amigos).	El usuario debe pagar un honorario en función del monto y tipo de recaudación	Campañas de entre \$10,000 y \$30,000
Catapultados.com	Plataforma de <i>crowdfunding</i>	El usuario debe pagar un honorario por asesoría inicial o especializada. Además pagar una comisión sobre el monto recaudado	-----
593 Capital Partners	Inversión en capital mediante participación minoritaria.	Solo empresas basadas en tecnologías, en etapa <i>seed o early stage</i> , que tengan potencial de expansión internacional.	Varía de iniciativa en iniciativa
Humboldt Family Office	Inversión de capital en compañías latinoamericanas a través de inversión directa y otros mecanismos especializados como fideicomisos	Empresas en etapas iniciales de crecimiento y escalables	No definido

En las primeras etapas de crecimiento del emprendimiento

Una vez que ha alcanzado el punto de equilibrio y cuenta con un historial de ventas que permita hacer proyecciones objetivas, el emprendedor puede optar por financiarse con capital de riesgo.

Es importante recordar que un capitalista de riesgo espera que su inversión le genere un retorno lo más rápido posible, por lo tanto, el emprendedor debe estar seguro de que su proyecto tiene un potencial de crecimiento que no solo cubra, sino que exceda la expectativa del inversionista.

Elementos que debe enfatizar el emprendedor.

- **Tener una valoración realista del proyecto fundamentada en los resultados alcanzados hasta el momento:** Cuando un negocio empieza a despegar y le va muy bien, es bastante común que el emprendedor se muestre demasiado optimista con los resultados. Esto lo lleva a presentar proyecciones desapegadas de la realidad, que un inversionista con experiencia puede detectar. Se recomienda, por lo tanto, que el emprendedor revise sus cifras y las contraste con otros negocios similares, lo cual le permitirá identificar si su negocio es verdaderamente descollante o solo responde a un despunte ocasional.
- **Indicar para qué va a destinar los fondos que está solicitando:** Como se indica anteriormente, el capitalista de riesgo busca que su inversión retorne lo más rápidamente posible, por lo tanto, solicitar dinero para solo gastar en publicidad y marketing online no sea la mejor idea. El emprendedor debe tener muy claro que cualquier flujo de fondos hacia su emprendimiento, debe servir para potenciarlo. Se recomienda que el

emprendedor haga un análisis de retorno sobre la inversión para presentárselo a los inversionistas de riesgos.

- **Contar con un equipo de trabajo que agregue valor al proyecto:** Algo que valora mucho el inversionista de riesgo es que el equipo de trabajo esté comprometido con el proyecto y esté dispuesto a rendir más allá de lo esperado. Se recomienda que el equipo de trabajo se componga de personas con cierto grado de especialización en distintas áreas del proyecto.
- **Estar preparado para aceptar, rechazar o contra ofertar una propuesta de financiamiento:** Es posible que el emprendedor no consiga el financiamiento deseado o las condiciones que el inversor plantee no sean las esperadas. Se recomienda, por tanto, que el emprendedor conozca el porcentaje máximo de capital que está dispuesto a sacrificar para no diluir completamente su participación en el negocio y/o calcular algunos escenarios con distintas alternativas de financiamiento que esté dispuesto a aceptar y planteárselas a los inversionistas como contraofertas.

Opciones de financiamiento en las primeras etapas de crecimiento del emprendimiento

Se considera como opciones de financiamiento para las primeras etapas de crecimiento del emprendimiento las detalladas en la Tabla 11:

Tabla 11
Opciones de Financiamiento en las Primeras Etapas de Crecimiento del Emprendimiento

Entidad	Enfoque	Condicionamientos	Monto a financiar
Banco Pacífico: Crédito Micro Emprendedor	Préstamos para adquisición de activos fijos o capital de trabajo mediante el Fondo Nacional de Garantías al 80%	Demostrar que el negocio tiene 12 meses de ventas	Entre \$2,000 y \$30,000
Corporación Financiera Nacional	Préstamos a micro, pequeños y medianos empresarios que no disponen de garantías suficientes. Préstamo desde el Fondo Nacional de Garantías con alianza estratégica con Bancos y Cooperativas de Ahorro y Crédito		
Corporación Financiera Nacional	Crédito directo activo fijo	Para negocios en marcha con proyección de crecimiento. Hasta 70% del proyecto nuevo Hasta 100% del proyecto en marcha	Mínimo \$50,000 y máximo \$15 millones por sujeto de crédito
Secretaría Nacional de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación	Préstamos para proyectos con potencial innovador mediante el programa Banco de Ideas	Indicar la fase en la que se encuentra para que el proyecto sea evaluado	Hasta \$50,000
593 Capital Partners	Inversión en capital mediante participación minoritaria.	Solo empresas basadas en tecnologías, en etapa <i>seed o early stage</i> , que tengan potencial de expansión internacional.	Varía de iniciativa en iniciativa
Buen Trip	Inversión en capital. Canaliza oportunidades con inversionistas ángeles y fondos locales e internacionales.	Emprendimientos tecnológicos que cuenten con un producto mínimo viable (MVP) e ingresos.	No definido
Ángeles EC Red Ecuatoriana de Ángeles Inversionistas	Inversión en capital a ideas innovadoras valiosas. Conecta a emprendedores con inversionistas individuales.	Disponer de un producto probado en su mercado objetivo y cifras de sustento. Contar con un equipo talentoso y comprometido.	No definido

En etapas avanzadas de crecimiento del emprendimiento

Cuando el emprendimiento ha alcanzado una mayor expansión y sus ventas son bastante estables y predecibles, en caso de requerir financiamiento ya puede acudir, de forma recurrente, al financiamiento bancario.

Si bien es cierto que cada institución financiera tiene unas condiciones específicas para conceder financiamiento, las cuales van de acuerdo con su política crediticia y el riesgo que están dispuestos a correr, la mayoría se centran en el análisis de la gestión del negocio a partir de la información que obtienen a través de los estados financieros.

Elementos que debe enfatizar el emprendedor.

- **Adecuada liquidez:** medida como la relación de sus activos corrientes frente a sus pasivos corrientes y que representa la capacidad del negocio para cubrir sus pagos de corto plazo con los fondos disponibles. Lo ideal es que esta relación esté cercana a uno o, si no es así, que sea similar al de otras empresas que se dedican a la misma actividad o funcionan en la misma industria.
- **Adecuado endeudamiento:** medido como la relación entre el total de los pasivos y el total de patrimonio, representa la magnitud de endeudamiento que tiene el negocio con recursos de terceros. Una empresa altamente endeudada no será sujeto de crédito, por lo tanto, se recomienda mantener una relación de entre 40% y 60%.
- **Ciclo de caja corto:** El ciclo de caja es el tiempo que le toma a la empresa recibir flujos de efectivo por las erogaciones realizadas en capital de trabajo. Matemáticamente es la suma de los días de rotación

de inventario y los días de rotación de las cuentas por cobrar, menos los días de rotación de las cuentas por pagar, por lo que este indicador es mejor mientras tienda a cero o sea cercano a al mismo indicador de otras empresas que se dedican a la misma actividad.

- **Rentabilidad:** La rentabilidad se refiere a las utilidades que genera el negocio. Manejar un negocio a pérdida o ligeramente por encima de su punto de equilibrio no es buena señal. Además, se puede comparar esta rentabilidad contra otros elementos de los estados financieros como el patrimonio o los activos y, luego estos, contra el mismo indicador de otros negocios similares para determinar qué tan eficiente ha sido la gestión del emprendedor.

Opciones de financiamiento en las etapas avanzadas de crecimiento del emprendimiento

Se considera como opciones adecuadas de financiamiento las detalladas en la Tabla 12.

En etapa de consolidación del emprendimiento

Ya lejos quedaron los días en que existía incertidumbre sobre la supervivencia del emprendimiento. En esta etapa el negocio está bastante maduro y estable y, probablemente, ya no crece al mismo ritmo que venía mostrando. Por lo tanto, es momento para que el emprendedor se plantee la opción de vender su negocio.

Culturalmente, en el Ecuador, los empresarios han tenido la costumbre de crear negocios que puedan delegar, como patrimonio, familiar a sus descendientes o vivir, para siempre, de los rendimientos de ese negocio. En países más

desarrollados, lo común es que las empresas sean vendidas a otros empresarios que, con mayor poder económico, puedan repotenciar el negocio.

Se recomienda que, desde la academia, se inculque, a los futuros empresarios, que la finalidad de iniciar y consolidar un negocio es su posterior venta y que, con la experiencia adquirida, inicie nuevos proyectos que repercutan en el crecimiento económico de la sociedad en la cual se desenvuelve.

Tabla 12
Opciones de Financiamiento en las Etapas Avanzadas de Crecimiento del Emprendimiento

Entidad	Enfoque	Condicionamientos	Monto a financiar
Banco Pacífico: Crédito Micro Emprendedor	Para adquisición de activos fijos o capital de trabajo	Demostrar que el negocio tiene 12 meses de ventas	Entre \$2,000 y \$30,000
Corporación Financiera Nacional	Préstamos a micro, pequeños y medianos empresarios que no disponen de garantías suficientes. Préstamo desde el Fondo Nacional de Garantías con alianza estratégica con Bancos y Cooperativas de Ahorro y Crédito	No superar los 5 millones de dólares en ventas anuales	Extiende una línea de garantía de hasta \$240,000, esto es 80% máximo de garantía, según las políticas de cada entidad receptora de la misma
Corporación Financiera Nacional	Crédito directo activo fijo	Para negocios en marcha con proyección de crecimiento. Hasta 70% del proyecto nuevo Hasta 100% del proyecto en marcha	Mínimo \$50,000 máximo \$15 millones por sujeto de crédito

Propuestas de Reforma a Proyecto de Ley de Emprendimiento

Los hallazgos presentados en el presente proyecto de investigación confirman que los emprendedores son personas perseverantes y tratan, a través de sus emprendimientos, de aportar al desarrollo económico del país. Ante esta realidad, iniciativas como las del Global Entrepreneurship Monitor (GEM) de medir anualmente, alrededor del mundo, la actividad emprendedora y los factores que la afectan resulta muy útil para tomar medidas gubernamentales que brinden mayor apoyo a este sector. Y, precisamente, ese es el paso que está dando el Estado ecuatoriano con la elaboración de la Ley de Emprendimientos.

En su contexto general, este proyecto de ley presenta aspectos interesantes para incentivar el emprendimiento. Sin embargo, una lectura profunda del proyecto devela algunos elementos que no se alinean del todo con la realidad de un emprendimiento, por tal motivo se propone las siguientes reformas:

Constitución de nuevas empresas

Si bien el proyecto de ley reconoce al emprendimiento como una estructura empresarial diferente que no se acopla a las figuras jurídicas señaladas en la Ley de Compañías, el artículo 15 del proyecto obliga a escoger una de esas figuras legales después de cinco años de haber iniciado el emprendimiento. Se debe reconocer que en algunos casos el emprendimiento crece lo suficiente dentro de esos cinco años como para adoptar una figura jurídica más formal, pero también existen casos en que esto no sucede; por lo que, considerar que todos y cada uno de los emprendimientos pueda transformarse en una sociedad anónima o compañía de responsabilidad limitada al cabo de cinco años podría ser un error.

El mencionado artículo, más bien, debería considerar el crecimiento real del emprendimiento medido en términos de flujo de caja libre para fijar el momento en el cual debe formalizar su estructura; de esta manera, emprendimientos con un crecimiento rápido podrán adoptar su figura jurídica antes y emprendimientos más lentos, lo podrán hacer a mayor plazo.

Formación en habilidades técnicas y blandas

La enseñanza y formación cultural emprendedora desde etapas escolares tempranas es un elemento muy favorable. Sin embargo, el último inciso del artículo 19 señala que: “El personal docente, de formación y de capacitación que imparta las cátedras específicas para emprendimiento deberá contar con un certificado de formación y/o actualización de conocimientos en metodologías de emprendimiento e innovación avalado por un ente de capacitación acreditado por el órgano competente” (Proyecto de Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación, 2018, pág. 19).

El mencionado artículo suena bien en letra muerta, sin embargo, el mundo empresarial es tan variado y los elementos y metodologías cambian tan rápido que sería inviable tener a docentes calificados en materia de emprendimiento. Además, se deja de lado a que personas que han tenido la experiencia de emprender en el mundo real puedan transmitir sus conocimientos a estudiantes de cualquier nivel educativo. Por tal motivo, sería mejor incluir, como condición alternativa para impartir cátedra de emprendimiento, acreditar experiencia en proyectos de emprendimiento, ya sea como emprendedor o partícipe de algún proyecto.

Inversión de riesgo

El artículo 34 es ambiguo sobre la promoción, a través de políticas públicas, de la generación de inversión de riesgo proveniente del sector privado. Una de las grandes limitantes de la inversión de riesgo en el Ecuador es que el inversionista no tiene beneficios tributarios por su inversión, incluso si la llegara a perder por el fracaso del proyecto en el cual invirtió. Para el fisco, dicho gasto no es deducible de impuesto a la renta, pero sí es gravado cuando genera ganancias. Sería conveniente que este artículo señale, específicamente que se concederán beneficios tributarios por las inversiones de riesgo, especialmente, en etapas iniciales de los emprendimientos.

Régimen especial de contratación de personal para emprendimientos

El artículo 51 señala que el Ministerio de Trabajo debe desarrollar la modalidad de trabajo emprendedor que, entre varios puntos, fija un plazo máximo de dos años para mantener contrataciones por hora; pasado ese tiempo, el contrato debe ser de relación de dependencia. También mantiene la obligación de hacer partícipe de las utilidades a los empleados, en la misma proporción que dispone la ley.

Es comprensible que el estado quiera precautelar la estabilidad laboral de los trabajadores, sin embargo, debe entenderse que uno de los inconvenientes que han tenido los emprendimientos en el Ecuador es que la carga financiera que representan los beneficios sociales drena fondos que pueden ser reinvertidos en el emprendimiento. Ante esta situación se propone reconsiderar, en el texto de este artículo, que la estabilidad laboral de los trabajadores sea garantizada cuando se cumpla una de las siguientes condiciones: posterior al quinto año de funcionamiento

del emprendimiento o cuando este haya alcanzado una meta de rentabilidad establecida por el emprendedor y/o sus inversionistas de riesgo.

Afiliación a la seguridad social

En concordancia con el artículo 51 del proyecto de Ley de Emprendimiento, el artículo 52 menciona la afiliación de los trabajadores bajo la modalidad de trabajo emprendedor. Si bien es cierto que la afiliación a la seguridad social es un derecho de los trabajadores, es necesario que se contemple un porcentaje menor de aportación patronal para los emprendimientos pues, como se señala previamente, no se puede pretender que un emprendimiento tenga el mismo nivel de flujos de efectivo que el de una empresa en pleno crecimiento o madurez.

El segundo inciso del artículo 52, por otra parte, parece no estar muy claro en señalar a qué se refiere con: “cancelar el monto equivalente adeudado hasta la fecha de finalización de la relación laboral” (Proyecto de Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación, 2018, pág. 33). En todo caso, sea que se refiera al pago de una liquidación de haberes para con su empleado o los aportes patronales por igual periodo de dicho empleado; la carga financiera podría ser difícil de asumir para un emprendedor que está trabajando al borde de la eficiencia para maximizar su utilidad.

Por lo antes expuesto, se propone que el artículo 52 señale expresamente que los porcentajes de aportación patronal sean inferiores a los que, actualmente, cubren las empresas en el Ecuador y que, en caso de terminación del negocio, el emprendedor y/o su inversionista de riesgo, estén exentos de pagar indemnizaciones, al menos, en los primeros dos años del proyecto, en caso de fracasar.

Resumen del Capítulo Cuatro.

En este capítulo se señaló los factores que los emprendedores deben enfatizar según el ciclo de vida de su emprendimiento, para mejorar sus posibilidades de éxito en la obtención de financiamiento.

Se indicó que una etapa inicial, los emprendedores deben recurrir a sus ahorros, acudir a familiares y amigos por financiamiento el cual suele ser otorgado sin cobro de intereses o presentarse como candidatos para obtener capital semilla. Estos fondos se destinan para poner en práctica sus ideas y elaborar un prototipo para pruebas en el mercado.

En esta etapa inicial, los elementos que debe enfatizar el emprendedor son: tener bien definido su modelo de negocio, demostrar su viabilidad teórica y estar dispuesto a recibir y ejecutar asesorías de mentores.

En la etapa temprana de crecimiento, con un prototipo probado en el mercado y potencial de ventas demostrable, el emprendedor puede optar por financiarse con capital de riesgo. Para obtenerlo, debe enfatizar los siguientes elementos: tener una valoración realista del proyecto, fundamentada en los resultados alcanzados hasta el momento, tener muy claro en qué va a utilizar los fondos solicitados, contar con un equipo de trabajo que agregue valor al proyecto y estar preparado para aceptar, rechazar o contraofertar una propuesta de financiamiento.

En etapas avanzadas de crecimiento, con ventas estables y predecibles que pueden ser verificadas, el emprendedor ya puede optar por solicitar fondos a una institución financiera. Los bancos valoran muy bien aquellos proyectos que se

destacan en algunos indicadores como: adecuada liquidez, adecuado endeudamiento, tener un ciclo de caja corto y, sobre todo, mostrando rentabilidad.

Finalmente, en una etapa de maduración, el emprendedor debe decidir si se mantiene con su negocio, ahora empresa, o decide venderlo a algún empresario que cuente con los medios económicos para repotenciarlo.

Con respecto al proyecto de ley de emprendimiento, se plantean algunas modificaciones al texto para que se ajusten mejor a la realidad de los emprendimientos y no tanto a un excesivo control gubernamental.

Conclusiones

El ecosistema emprendedor está constituido por emprendedores, el emprendimiento en sí mismo, las fuentes de financiamiento y el Estado a través de un marco regulatorio. De estos elementos el más importante es el emprendedor pues es quien por sus propias características diseña, ejecuta y saca adelante su proyecto. Por tal motivo, para que este ecosistema funcione, los demás elementos deben estar enfocados en apuntalar al emprendedor y al emprendimiento en sí.

El ecosistema emprendedor, a nivel regional y mundial, muestra importantes avances en lo relacionado con acceso a fuentes de financiamiento y marco regulatorio, lo cual viabiliza la puesta en marcha de nuevos emprendimientos. En el Ecuador, a pesar de que existe una de las tasas de emprendimiento temprano más altas del mundo, esta guarda relación al emprendimiento por necesidad más que por oportunidad, lo cual hace evidente que se requiere fortalecer la cultura emprendedora en el país en emprendimientos de calidad y de mayor innovación. En cuanto a financiamiento si bien es cierto existe varias opciones, la mayoría de ellas corresponde a deuda, principalmente aplicable a negocios en marcha.

La principal dificultad que atraviesan los emprendedores es no identificar adecuadamente la fuente de financiamiento idónea para su emprendimiento dentro de cada etapa de su ciclo de vida. Tal es así que sería un error enorme tratar de acudir a financiamiento bancario con un proyecto que no tiene historial de ventas con las cuales demostrar la obtención de flujos de efectivo para poder honrar dicha deuda.

Otra de las dificultades que atraviesan los emprendedores está relacionado con la manera adecuada de presentar su propuesta de negocio a cada tipo de inversionista pues, dependiendo de aquello, debe resaltar uno u otro factor.

Ciertamente, el financiamiento tiene incidencia en cada etapa del ciclo de vida de los emprendimientos pues sin él no habría habido forma de poner en práctica la idea del emprendedor; no habría sido posible expandir la operación cuando la demanda hubiera superado a la capacidad instalada; no se hubiera podido cubrir eventuales déficits de caja; en definitiva, sin financiamiento, el emprendimiento no podría desarrollarse y prosperar. Por tal motivo el emprendedor debe tener claro que en cada etapa las necesidades de financiamiento son diferentes como diferentes son los financistas para cada una de ellas y quienes, a su vez, valoran distintos elementos que el emprendedor debe saber enfatizar.

En la etapa inicial, sin mayor posibilidad de acceso a financiamiento bancario, al recurrir a familiares y amigos, lo verdaderamente relevante para ellos será que el modelo de negocio sea viable. En etapa de crecimiento, cuando se trate de inversionistas de riesgo, el emprendedor debe demostrar que su proyecto tiene un potencial de crecimiento que garantice el retorno de la inversión en un tiempo razonablemente corto; adicionalmente el inversionista valora de mejor manera a proyectos que cuenten con un equipo de colaboradores que se complementen y estén dispuestos a trabajar duro por sacar adelante el proyecto. En la etapa de madurez, con ventas probadas y con el objetivo puesto en la repotenciación del negocio, se puede recurrir al financiamiento bancario, en cuyo caso, el énfasis deberá estar centrado en la correcta gestión administrativa y financiera del negocio.

Finalmente, el proyecto de Ley de Emprendimiento abre las puertas a que todo el marco legal vigente en el Ecuador dé apertura a un tipo de organización

distinta de lo que se conoce hasta ahora; sin embargo, por esas particularidades específicas, aún deben afinarse detalles antes de la redacción final de la Ley.

Recomendaciones

El Estado debe darle mayor énfasis al desarrollo del ecosistema emprendedor, mediante políticas públicas encaminadas hacia la concesión de beneficios tributarios y laborales que incentiven la creación de nuevos negocios. Algunos de estos beneficios tributarios deben estar dirigidos a los inversionistas de riesgos quienes, hoy, no gozan de la deducibilidad tributaria de las pérdidas ocasionadas por financiar proyectos que terminan fracasando.

Fortalecer, desde la academia, la cultura emprendedora, para lo cual se deberán elaborar programas de estudio que desarrollen el espíritu emprendedor de los ecuatorianos y enfocarlos más en crear proyectos innovadores. Contar con emprendimientos de mejor calidad e innovación atraería a inversionistas de capital, lo cual se evidencia principalmente en el sector de tecnología.

Se debe recalcar a los emprendedores que no todas las fuentes de financiamiento son adecuadas para cada situación. Al inicio, el escaso historial del negocio y la ausencia de un producto o servicio probado en el mercado no es la mejor carta de presentación para acceder a financiamiento, por lo que debe utilizar sus ahorros o conseguir préstamos de familiares y amigos. Cuando el proyecto ha demostrado su viabilidad, puede optar por recurrir a financiamiento de inversores de riesgo que además puedan aportar con conocimientos técnicos y contactos comerciales para expandir el crecimiento del emprendimiento. En etapas más maduras y con ventas probadas, puede optar por recurrir a crédito bancario.

Se debe reforzar la idea de rodearse de personas que sumen al proyecto y se complementen entre sí. El emprendedor debe conocer muy bien su proyecto y saber hasta cuánto puede sacrificar de su participación a cambio de la participación de

terceros, ya sean estos ángeles inversores o capitalistas de riesgo; además debe estar consciente que en algún momento es mejor idea vender su negocio a un precio justo que quedarse con él para siempre.

Se sugieren modificaciones al proyecto de Ley de Emprendimiento en el Ecuador para que esta presente mejores ventajas y oportunidades a los emprendedores, especialmente, en las etapas iniciales de su emprendimiento.

Glosario

- TEA:** Actividad emprendedora temprana (por sus siglas en inglés), porcentaje de la población de 18 a 64 años que es un emprendedor naciente o dueño y gestor de un negocio nuevo.
- Índice motivacional** Razón entre emprendedores motivados por la oportunidad de mejora y motivados por la necesidad.
- Oportunidad de mejora** Empezar un negocio siguiendo una oportunidad en el mercado para mejorar sus condiciones laborales, ya sea por incremento de ingresos o para independizarse.
- FFF:** Familiares, amigos y tontos (por sus siglas en inglés).
- STEM** Acrónimo de Science, Technology, Engineering and Mathematics que se refiere a las disciplinas de las ciencias, tecnología, ingeniería y matemáticas las cuales son consideradas como fundamentales para el desarrollo tecnológico de las sociedades.
- PYMES** Pequeñas y medianas empresas.

Referencias Bibliográficas

- Acs, Z. (2006). How is entrepreneurship good for economic growth? *Innovations*, 1(1), 97-107.
- Alianza para el emprendimiento e innovación. (2019). ¿Por qué una ley de emprendimiento e innovación? Quito, Pinchincha, Ecuador. Recuperado el 10 de agosto de 2019, de <http://www.aei.ec/propuestaley/>
- Anderson, D. R., Sweeney, D. J., & Williams, T. A. (2008). *Estadística para administración y economía*. (S. R. Cervantes González, Ed.) Cengage Learning.
- Asamblea Nacional. (2014). *Código Orgánico Monetario y Financiero*. Quito.
- Audretsch, D. (2007). Entrepreneurship capital and Economic Growth. *Oxford Review of Economic Policy*, 23(1), 63-78.
- Banco Central del Ecuador. (2019). *Instructivo de Tasas de Interés del Banco Central del Ecuador*. Recuperado el 1 de septiembre de 2019, de Banco Central del Ecuador:
https://contenido.bce.fin.ec/home1/economia/tasas/Instructivo_TI.pdf
- Banco Central del Ecuador. (2019). *Tasas de interés septiembre - 2019*. Recuperado el 6 de octubre de 2019, de Banco Central del Ecuador:
<https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/TasasVigentes092019.htm>
- Banco de ideas. (2019). *Banco de ideas*. Recuperado el 18 de agosto de 2019, de <http://www.bancodeideas.gob.ec/convocatoria/view?data=aWQ9NTM%3D>
- Banco de Ideas. (2019). *Banco de Ideas*. Recuperado el 10 de agosto de 2019, de <http://www.bancodeideas.gob.ec/fuentes-financiamiento/index>

- Banco del Pacífico. (2018). *Banco del Pacífico*. Recuperado el 8 de Octubre de 2018, de Emprendedor Pacífico:
<https://www.bancodelpacifico.com/empresas/creditos/emprendedor-pacifico>
- BanEcuador. (2018). *A quiénes financia BanEcuador*. Recuperado el 8 de Octubre de 2018, de BanEcuador: <https://www.banecuador.fin.ec/a-quien-financiara/>
- BanEcuador. (2018). *Crédito para emprendedores*. Recuperado el 8 de Octubre de 2018, de BanEcuador: <https://www.banecuador.fin.ec/a-quien-financiara/credito-emprendimientos/>
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la Investigación* (Tercera ed.). (O. F. Palma, Ed.) Bogotá, Colombia: Pearson Educación de Colombia Ltda.
- Bucardo Castro, A., Saavedra García, M. L., & Camarena Adame, M. E. (2015). Hacia una comprensión de los conceptos de emprendedores y empresarios. *Suma de negocios*, 6(13), 98-107.
doi:<https://doi.org/10.1016/j.sumneg.2015.08.009>
- CAF; CIEPLAN. (Agosto de 2017). Situación del Financiamiento a PyMEs y Empresas Nuevas en América Latina. Santiago de Chile: Cieplan.
Recuperado el julio de 2019, de
<http://scioteca.caf.com/handle/123456789/1076>
- Carree, M., & Thurik, R. (2003). The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth. *Handbook of Entrepreneurship Research*, 437-471. (Z. Acs, & D. Audretsch, Edits.) Boston: Kluwer Academic Publishers.
- De la Torre Gallegos, A., Jiménez Naharro, F., Moreno, I. S., & Bellini, E. (2011). *Estudio sobre el desarrollo del Capital Privado “informal” y las redes de*

Business Angels en Andalucía como fuente de financiación para emprendedores y creación de nuevas empresas. Escuela Andaluza de Economía.

Diario el Comercio. (16 de noviembre de 2016). 22 reformas tributarias en casi una década en Ecuador. *Diario el Comercio*. Recuperado el 31 de mayo de 2018, de <http://www.elcomercio.com/actualidad/impuestos-ecuador-economia-sri-terremoto.html>

Diario el Universo. (10 de septiembre de 2016). *'Vaca' para emprendimientos y proyectos*. Recuperado el 13 de octubre de 2018, de El Universo.com: <https://www.eluniverso.com/noticias/2016/09/10/nota/5791359/vaca-emprendimientos-proyectos>

Diario El Universo. (31 de julio de 2019). *Asamblea presenta su agenda legislativa de 17 leyes para los próximos seis meses*. Recuperado el 10 de agosto de 2019, de <https://www.eluniverso.com/noticias/2019/07/31/nota/7450311/asamblea-presenta-su-agenda-legislativa-17-leyes-proximos-seis>

Diario El Universo. (28 de junio de 2019). *Más de \$3 millones se destinará para emprendedores en Innovacyt 2019*. Recuperado el 02 de agosto de 2019, de <https://www.eluniverso.com/noticias/2019/06/28/nota/7399536/mas-3-millones-se-destinara-emprendedores>

Fracica Naranjo, G. (2009). La financiación empresarial y la industria del capital de riesgo: Estructura y conceptos. *Revista EAN*(66), 31-66.

Fundación Crisfe. (2018). *Bases de la convocatoria del programa Emprendefe*. Recuperado el 8 de Octubre de 2018, de Emprendefe: <http://www.emprendefe.org/Crisfe/wr->

resource/ent10i/1/BasesConvocatoriaEmprendefe_Emprendefe2016FINA
L.pdf

- García del Junco, J., Álvarez Martínez, P., & Reyna Zaballa, R. (2007).
Características del emprendedor de éxito en la creación de pymes
españolas. *Estudios de Economía Aplicada*, 25(3), 951-974. Recuperado el
24 de diciembre de 2017, de
<http://www.redalyc.org/pdf/301/30113818017.pdf>
- Global Entrepreneurship Monitor. (2017). *Global Entrepreneurship Monitor
Global Report 2016/17*. Recuperado el 12 de enero de 2018, de
<http://www.gemconsortium.org/report/49812>
- Gobierno español. (28 de septiembre de 2013). Ley 14/2013 de apoyo a los
emprendedores y su internacionalización. *Boletín Oficial del Estado*(233),
78787-78882. Madrid, España.
- Hazvaca Crowdfunding del Ecuador. (2018). *Preguntas frecuentes*. Recuperado el
13 de octubre de 2018, de Hazvaca.com:
<https://www.hazvaca.com/content/faq>
- Hechavarría, D. M., Matthews, C. H., & Reynolds, P. D. (Enero de 2016). Does
start-up financing influence start-up speed? Evidence from the panel study
of entrepreneurial dynamics. *Small Bus Econ*, 46(1), 137-167.
doi:10.1007/s11187-015-9680-y
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. d. (2014).
Metodología de la investigación (Sexta ed.). México D.F., México:
McGraw-Hill/Interamericana Editores, S.A. de C.V.
- Iberley. (28 de abril de 2016). *Análisis de la Ley de apoyo a los emprendedores
(Ley 14/2013, de 27 de septiembre)*. Madrid, España: Iberley. Recuperado

el 18 de enero de 2018, de <https://www.iberley.es/practicos/analisis-ley-apoyo-emprendedores-ley-14-2013-27-septiembre-8861>

Instituto Ecuatoriano de Estadística y Censos. (8 de Octubre de 2012). *Ecuador en cifras*. Recuperado el 6 de Septiembre de 2018, de Instituto Ecuatoriano de Estadística y Censos:

https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Poblacion_y_Demografia/Proyecciones_Poblacionales/PROYECCION_POR_EDADES_PROVINCIAS_2010-2020_Y_NACIONAL_2010-2020.xlsx

Kelley, D. J., Ali, A., Brush, C., Corbett, A., Kim, P., & Majbouri, M. (2017). *Global Entrepreneurship Monitor United States Report 2016*. Estados Unidos: Babson College.

Lasio, V., Caicedo, G., Ordeñana, X., & Samaniego, A. (2017). *Global Entrepreneurship Monitor Ecuador-2016*. ESPAE Graduate School of Management. Guayaquil: ESPAE Graduate School of Management.

Recuperado el 10 de diciembre de 2017, de

<http://www.espae.espol.edu.ec/wp-content/uploads/2017/06/ReporteGEM2016.pdf>

Lasio, V., Ordeñana, X., Caicedo, G., Samaniego, A., & Izquierdo, E. (2018).

Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2017. Guayaquil: ESPAE

Graduate School of Management. Recuperado el 10 de agosto de 2019, de

<http://espae.espol.edu.ec/wp-content/uploads/documentos/GemEcuador2017.pdf>

- Osterwalder, A., Pigneur, Y., Smith, A., Bernarda, G., & Papadakos, P. (2014). *How to create products and services customers want. Get started with Value Proposition Design*. Hoboken: John Wiley & Sons, Inc.
- Peña, I., Guerrero, M., & González-Pernía, J. L. (2015). *Global Entrepreneurship Monitor: Informe GEM España 2014*, 155. España: Universidad de Cantabria.
- Peña, I., Guerrero, M., & González-Pernía, J. L. (2017). *Global Entrepreneurship Monitor: informe GEM España 2016*. Madrid, España: Universidad de Cantabria.
- Pereira, F. (2003). Reflexión sobre algunas características del espíritu emprendedor Colombiano. *Economía, Gestión y Desarrollo*, 1(1), 9-26.
- Proyecto de Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación. (19 de diciembre de 2018). Quito, Ecuador.
- Real Academia Española de la Lengua. (2014). *Diccionario de la lengua española* (Vigésimotercera ed.). Madrid: Real Academia Española de la Lengua.
- Robles, B. (2011). La entrevista en profundidad: una técnica útil dentro del campo antropológico. *Cuicuilco*, 18(52), 39-49. Recuperado el 7 de octubre de 2018, de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0185-16592011000300004&lng=es&tlng=es.
- Rovayo, G. (2018). *El emprendimiento. Una gran empresa*. Guayaquil, Ecuador: Roadmak Executive Educations.
- Schumpeter, J. (1961). Entrepreneurial profit. En *The theory of economic development* (págs. 128-156). Cambridge: Harvard University Press.

Schumpeter, J. (1965). Economic theory and entrepreneurial history. En H. Aitken (Ed.), *Explorations in enterprise* (págs. 45-64). Cambridge: Harvard University Press.

Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (2017). *Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021. Toda una vida*. Quito, Pichincha, Ecuador: Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. Recuperado el 11 de diciembre de 2017, de http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/10/PNBV-26-OCT-FINAL_0K.compressed1.pdf

Wembau Cia. Ltda. (2018 a). *Qué es catapultados*. Recuperado el 15 de octubre de 2018, de Catapultados.com: <https://catapultados.com/que-es-catapultados/>

Wembau Cia. Ltda. (2018 b). *Catapultados.com*. Recuperado el 15 de octubre de 2018, de Preguntas frecuentes: <https://catapultados.com/preguntas-frecuentes/>



DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, Gómez Legarda Luis Fernando, con C.C: # 0911108223 autor del trabajo de titulación Incidencia del financiamiento en las distintas etapas del ciclo de vida de los emprendimientos en el Ecuador, previo a la obtención del grado de **MAGÍSTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

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

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

Guayaquil, 16 de octubre de 2019

f. _____
Nombre: Gómez Legarda Luis Fernando
C.C: 0911108223



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA			
FICHA DE REGISTRO DE TRABAJO DE GRADUACIÓN			
TÍTULO Y SUBTÍTULO:	Incidencia del financiamiento en las distintas etapas del ciclo de vida de los emprendimientos en el Ecuador		
AUTOR(ES) (apellidos/nombres):	Ing. Gómez Legarda, Luis Fernando		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES) (apellidos/nombres):	Ing. Jácome Ortega, Omar, Ph.D. / Econ. Coello Cazar, David, Mgs.		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
UNIDAD/FACULTAD:	Sistema de Posgrado		
MAESTRÍA/ESPECIALIDAD:	Maestría en Administración de Empresas		
GRADO OBTENIDO:	Magíster en Administración de Empresas		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	16 de octubre de 2019	No. DE PÁGINAS:	119
ÁREAS TEMÁTICAS:	Finanzas, Emprendimiento		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Emprendimiento, financiamiento, emprendedor, ciclo de vida, ecosistema emprendedor.		
RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras):			
<p>En el ámbito mundial, el Global Entrepreneurship Monitor (GEM), mediante su evaluación anual del clima emprendedor, pone en evidencia que, en las economías de menor desarrollo, la intención de emprender es alta, tal como ocurre en Ecuador, cuya actividad emprendedora temprana (TEA) se ha mantenido en el primer lugar en los últimos años. Sin embargo, las encuestas a expertos que forman parte de los estudios del GEM, señalan de forma consistente, en cada periodo, que el acceso a financiamiento es una barrera que deben enfrentar los emprendedores en nuestro país.</p> <p>El objetivo del estudio es determinar la incidencia del financiamiento en las distintas etapas del ciclo de vida de los emprendimientos en el Ecuador. La metodología contempla la ejecución de una investigación aplicada, con diseño no experimental y transversal, de tipo exploratorio; a través de la técnica cualitativa de entrevista a profundidad, realizada sobre una muestra no probabilística de expertos y emprendedores.</p> <p>Los principales hallazgos del trabajo revelan que los emprendedores presentan dificultades para obtener financiamiento, y otros problemas como la falta de información de mercado, trámites burocráticos complejos y falta de conocimiento técnico para desarrollar una propuesta de negocio. Finalmente, se presenta la propuesta que consiste en una guía que ayude a los emprendedores a mejorar sus posibilidades de acceder a financiamiento, y propuestas para el marco jurídico relacionado a este punto.</p>			
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593-4-3960329 / 0992004777	E-mail: lugolegye@gmail.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN:	Nombre: María del Carmen Lapo Maza		
	Teléfono: +593-4-3804600		
	E-mail: maria.lapo@cu.ucsg.edu.ec		

SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA	
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):	
Nº. DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):	