

# Global Entrepreneurship Monitor

ECUADOR 2017



Virginia Lasio | Xavier Ordeñana | Guido Caicedo | Andrea Samaniego | Edgar Izquierdo  
Con la colaboración de: Jack Zambrano | Tania Tenesaca





# Global Entrepreneurship Monitor

ECUADOR 2017

DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN

Alberto Mite B.

mitealberto6@gmail.com

DISEÑO E ILUSTRACIÓN DE PORTADA

Sundried

[www.behance.net/SundriedCollab](http://www.behance.net/SundriedCollab)

FOTOGRAFÍAS interiores

© Alberto Mite B.

© David Chang

© ProEcuador

ISSN No.13903047

IMPRESIÓN

Esta obra se terminó de imprimir en los talleres de

Offset Abad

© ESPAE - ESPOL 2018

# TABLA DE CONTENIDO

---

PRESENTACIÓN	9
RESUMEN NACIONAL	10
NATIONAL SUMMARY	11
INTRODUCCIÓN	13
EL CLIMA EMPRENDEDOR	19
EMPRENDEDORES EN ECUADOR	25
CICLO DE VIDA DEL NEGOCIO: INICIO, CRECIMIENTO Y CIERRE	35
EMPRENDEDORES SENIOR	45
TESTIMONIO DE EMPRENDEDOR SENIOR	53
POLÍTICAS PÚBLICAS	55
REFLEXIONES FINALES	59
REFERENCIAS	61
ANEXOS	68
SOBRE LOS AUTORES	75
PROMOTORES DEL GEM	76
EJECUTOR DEL GEM EN ECUADOR	78
CONTACTOS	79

---

# LISTA DE FIGURAS

---

Figura 1 - Marco Conceptual del GEM	14
Figura 2 - Modelo GEM del ciclo de vida del negocio y las características emprendedoras	14
Figura 3 - Factores que fomentan o restringen el emprendimiento	22
Figura 4 – Evolución TEA Ecuador y países región	25
Figura 5 - Países de TEA 2017 más alta en la región	26
Figura 6 - Variables del Índice del Espíritu Emprendedor	27
Figura 7 - Índice de Espíritu Emprendedor 2017 para América Latina y El Caribe	27
Figura 8 - Evolución de la TEA en Ecuador	28
Figura 9 - Composición de la TEA, TEA oportunidad, y TEA necesidad, según área	30
Figura 10 - Composición de la TEA 2017 según género	30
Figura 11 - Composición de edad de emprendedores en sus diferentes etapas	31
Figura 12 - Percepciones de los emprendedores con más de una empresa	34
Figura 13 – Tasa de intención de emprender y actividad emprendedora por etapa del negocio	35
Figura 14 - Comparación entre emprendedores nacientes, nuevos y TEA	36
Figura 15 - Evolución de la TEA y la propiedad de negocios establecidos	36
Figura 16 - Motivación para emprender según etapa del negocio	37
Figura 17 - Porcentaje de la TEA en sectores de tecnología media o alta	38
Figura 18 - Número de empleados actual por etapa de negocio	38
Figura 19 - Número de empleados esperado a 5 años por etapa de negocio	39
Figura 20 - Proporción de ingresos que provienen de clientes extranjeros, negocios en TEA	39
Figura 21 - Número de clientes que perciben el producto/servicio como nuevo o novedoso, según etapa del negocio	40
Figura 22 - Percepción de competencia según etapa del negocio	41
Figura 23 - Actividad Emprendedora del Empleado (EEA) a nivel regional	41
Figura 24 – Motivos de cierre de negocios 2017 TEA y establecidos	43
Figura 25 - TEA de emprendedores senior en Latinoamérica, GEM 2013-2016	45
Figura 26 - Estatus laboral de personas senior en Latinoamérica, GEM 2016	46
Figura 27 - Nivel de educación en países de Latinoamérica	46
Figura 28 - Intención emprendedora en países de Latinoamérica, GEM 2016	47
Figura 29 - Participación de hombres y mujeres en emprendimiento	47
Figura 30 - Años de escolaridad promedio de los grupos etarios, GEM 2013-2017	48
Figura 31 - Intenciones emprendedoras GEM 2013-2017	49
Figura 32 - TEA por grupo etario, GEM 2013-2017	50
Figura 33 -Porcentaje de negocios establecidos, GEM 2013-2017	50
Figura 34 - Composición de la TEA por motivación, GEM 2013-2017	51
Figura 35 - Giro del negocio de emprendedores senior, GEM 2013-2017	51
Figura 36 - Giro del negocio de propietarios de negocios establecidos, GEM 2013-2017	52
Figura 37 - Evaluación 2017 de los pilares GEI para Ecuador, Latinoamérica y el mundo	55
Figura 38 – Evolución de Ecuador en el GEI	56

---

# LISTA DE TABLAS

---

Tabla 1 – Indicadores GEM 2017 para Ecuador y Economías de Eficiencia	10
Tabla 2 - Economías que participaron en el Reporte GEM 2017	13
Tabla 3 - Actividad emprendedora en las economías del GEM 2017	16
Tabla 4 - Perfil de expertos 2017	19
Tabla 5 -Promedio por factor, países de la región	20
Tabla 6 - Puntaje promedio para las Condiciones Marco para el Emprendimiento (EFC) en Ecuador, 2012-2017	20
Tabla 7 – Valores de la sociedad que definen una cultura a favor del emprendimiento, países de TEA más alta	26
Tabla 8 - Percepciones y actitudes de la población, países de la región	26
Tabla 9 – Principales características de no poseedores de negocios, TEA y Establecidos	29
Tabla 10 - Motivaciones para emprender	29
Tabla 11 – TEA y motivación: distribución según género	31
Tabla 12 - Distribución de edad del emprendedor TEA según motivación:	31
Tabla 13 - Distribución del nivel educativo de los emprendedores (TEA)	32
Tabla 14 - Motivaciones por nivel de educativo	32
Tabla 15 - Distribución de la categoría ocupacional según fase del emprendimiento	33
Tabla 16 - Distribución de categoría de ingresos	33
Tabla 17 - Estadísticas descriptivas según nivel de ingresos y etapa de negocio	33
Tabla 18 – Demografía de emprendedores múltiples y el resto de la TEA	34
Tabla 19 - Distribución de actividades por tipo de industria	37
Tabla 20 - Comparación países TEA y EEA	42
Tabla 21 - Estatus laboral de los grupos etarios, GEM 2013-2017	48
Tabla 22 - Percepciones de los grupos etarios, GEM 2013-2017	49
Tabla 23 - Intraemprendedores GEM 2013 – 2017	50
Tabla 24 - Subíndices y Pilares del Global Entrepreneurship Index (GEI)	56
Tabla 25 - GEI: Subíndice de Actitudes Emprendedoras	57
Tabla 26 - Pilares de Habilidad Emprendedora	58
Tabla 27 - Pilares de Aspiraciones Emprendedoras	58

---



# PRESENTACIÓN

El Global Entrepreneurship Monitor (GEM), iniciado el año 1999 por Babson College y London Business School, es un proyecto de investigación que surgió ante la necesidad de contar información relevante y de alcance internacional, acerca de las actitudes, actividades y características del emprendimiento y sus diferentes fases. En particular, el GEM tiene como objetivos principales:

- Medir el nivel de actividad emprendedora en cada uno de los países participantes y compararlos entre ellos.
- Analizar los factores que determinan los niveles de actividad emprendedora.
- Identificar áreas de oportunidad que permitan la creación de políticas públicas y recomendaciones para mejorar el nivel de actividad emprendedora.

El GEM hace una valiosa contribución aportando cada año con la “radiografía” del emprendimiento en los diferentes países participantes. Es útil para las administraciones públicas, la empresa privada y también la academia, para quienes resulta imprescindible tener un claro conocimiento del emprendimiento, facilitando la planificación y ejecución de acciones que favorezcan a la construcción de un sólido ecosistema emprendedor.

El reporte Ecuador 2017, está estructurado en 6 capítulos y una sección de reflexiones finales. El primer capítulo, Introducción, muestra el marco conceptual y metodológico presentado en el reporte global del GEM. En el segundo capítulo, Clima Emprendedor, se analizan las condiciones marco para el emprendimiento. En el tercer capítulo, Emprendedores en Ecuador, revisamos el perfil y percepciones de quienes emprendieron en el 2017. El cuarto capítulo, Ciclo de Vida del Negocio, examina las etapas y variables que definen el ciclo de vida y desempeño del emprendimiento. En el quinto capítulo presentamos un segmento especial dedicado a los emprendedores senior, donde Ecuador alcanza una de las más altas tasas de actividad emprendedora temprana en Latinoamérica. El informe concluye con el capítulo 6 sobre Políticas Públicas, con sugerencias basadas en los resultados presentados.

Quiero destacar que para Ecuador esta es la décima edición del GEM realizada por ESPAE Graduate School of Management de la ESPOL, convirtiéndose en uno de los estudios sobre emprendimiento más importantes en el país. Agradezco el esfuerzo de todos aquellos que han hecho posible la ejecución de este Proyecto a lo largo de los años, y en especial a los miembros del equipo del GEM Ecuador, al conjunto de expertos por su colaboración y al Banco del Pacífico como empresa auspiciante 2017 de esta iniciativa.

Esperamos que las distintas organizaciones, niveles de gobierno y todos aquellos actores interesados en el desarrollo emprendedor y de negocios, puedan encontrar en este reporte insumos importantes para fortalecer sus intervenciones entorno al emprendimiento.



Virginia Lasio M.  
Directora GEM Ecuador

# RESUMEN NACIONAL

El ciclo 2017 del GEM Ecuador, recogió información de 2,060 personas en edad adulta y 37 expertos nacionales, lo que permitió identificar y analizar las características de la actividad emprendedora en el país.<sup>1</sup> Los resultados muestran que, en el 2017, alrededor de 3 millones de adultos empezaron el proceso de puesta en marcha de un negocio (emprendimiento naciente) o poseían uno con menos de 42 meses de antigüedad (emprendimiento nuevo), lo que representa el 29.6% de la población entre 18 y 64 años, siendo ésta la TEA<sup>2</sup> más alta de la región por sexto año consecutivo, seguido por Perú y Chile, pese a que ha decrecido gradualmente hasta 6 puntos porcentuales desde el 2013. Persisten las dificultades para que un emprendimiento supere la barrera de los 3 meses de operación; los problemas de financiamiento y falta de rentabilidad fueron las principales razones de discontinuación.

Según la muestra levantada, el emprendedor ecuatoriano tiene en promedio 36 años, con un negocio orientado al consumidor, 11 años de escolaridad y el 48.8% proviene de hogares con un ingreso mensual entre \$375 y \$750. Además, el 33.4% tiene un empleo adicional a su negocio y el 50.2% es autoempleado.

Este año, el GEM introduce el GESI o índice de espíritu emprendedor, en el cual se obtiene el segundo mejor puntaje de la región (0.28) después de Perú, evidenciando una percepción positiva frente al emprendimiento y una alta autoconfianza en las capacidades o conocimientos necesarios para emprender. Sobre las motivaciones que tienen las personas para iniciar una actividad emprendedora, en el 2017 la proporción de la TEA que emprende por oportunidad supera a los de necesidad (57.31% vs. 42.33%), que es la más alta en todo el periodo estudiado para Ecuador. La tasa de cierre de negocios no ha variado respecto al 2016, pero sigue siendo más baja que para 2012-2015. El 99% de los emprendimientos nacientes, el 60% de los negocios nuevos y el 51.5% de los negocios establecidos no generan empleo.

En la evaluación del clima emprendedor, los expertos coinciden al percibir avances en comparación al 2016, sin embargo, los problemas identificados no difieren mayormente de años anteriores. Destacan positivamente los factores: infraestructura comercial y profesional, acceso a infraestructura física, normas sociales y culturales y, educación y formación superior, donde se supera el promedio global y regional. La evaluación más baja es para políticas gubernamentales y acceso a financiamiento.

En la Tabla 1 se resumen las percepciones de la sociedad en cuanto al emprendimiento y las principales variables de la actividad emprendedora en el Ecuador, haciendo una comparación con el promedio de las economías de eficiencia, grupo al que Ecuador pertenece.

**Tabla 1 – Indicadores GEM 2017 para Ecuador y Economías de Eficiencia**

Indicador GEM * (% de población de 18-64 años)	Ecuador	Economías de eficiencia
<b>Percepciones, valores y atributos de la sociedad</b>		
Oportunidades percibidas	40.2%	43.8%
Capacidades percibidas	73.0%	53.5%
Temor al fracaso	31.7%	39.1%
Emprendimiento como buena opción profesional	58.5%	65.7%
Alto estatus de emprendedores exitosos	57.4%	66.3%
Atención de los medios al emprendimiento	70.3%	60.1%
<b>Actividad emprendedora</b>		
Intención de emprender	51.6%	30.1%
Actividad Emprendedora Temprana (TEA)	29.6%	14.9%
Motivado por necesidad (% de TEA)	42.3%	26.6%
Motivado por oportunidad (% de TEA)	57.3%	71.6%
Expectativas altas de crecimiento (% de TEA)	3.9%	13.6%
Actividad Emprendedora del Empleado (EEA)	0.5%	1.9%
Propiedad de negocios establecidos	15.3%	8.9%
Descontinuación de negocios en últimos 12 meses	6.8%	3.9%

\*Definiciones de cada indicador en el Anexo A

<sup>1</sup> El GEM se basa en la Encuesta Nacional sobre Participación y Actitudes hacia el Emprendimiento (Adult Population Survey, APS), que mide el emprendimiento en la población adulta; y la Encuesta Nacional de Expertos (National Expert Survey, NES), que captura las percepciones acerca del entorno dentro del cual se desarrollan los emprendimientos.

<sup>2</sup> Tasa de actividad emprendedora temprana.

# NATIONAL SUMMARY

This report provides a comprehensive and detailed account of entrepreneurship in our country, based on a sample of 2060 adults and 37 national experts. In 2017, around 3 million of Ecuadorians were estimated to be starting or running a new business, based on the Global Entrepreneurship Monitor's Total Entrepreneurial Activity (TEA) rate of 29.6%, being the highest of Latin America for 6 consecutive years, followed by Peru and Chile; nevertheless, it has gradually decreased since 2013. The difficulties to overcome the barrier of 3 months of operation persist; the main issues are financing and low profitability.

On average, the ecuadorian entrepreneur has 36 years old, with 11 years of schooling, and owns a consumer-oriented business. It is estimated that 33.4% of entrepreneurs are also employees, while 50.2% are fully self-employed; 48.8% has a family income between \$ 375 and \$ 750 (monthly).

This year, the Global Report introduced a new indicator: GESI or GEM's Entrepreneurship Spirit Index. Ecuador obtained the second-best position in the region (score of 0.28), showing a positive perception of the entrepreneurial activity and a high self-confidence in having the capabilities needed to start a business. In 2017 the proportion of TEA motivated by an opportunity exceeds necessity entrepreneurship (57.31% vs. 42.33%), the highest rate in all periods studied for Ecuador. Business discontinuance rate has not changed regarding to 2016, but it is still lower than for 2012-2015. Around 99% of nascent entrepreneurs, 60% of new business owners and 51.5% of established business owners, do not generate employment.

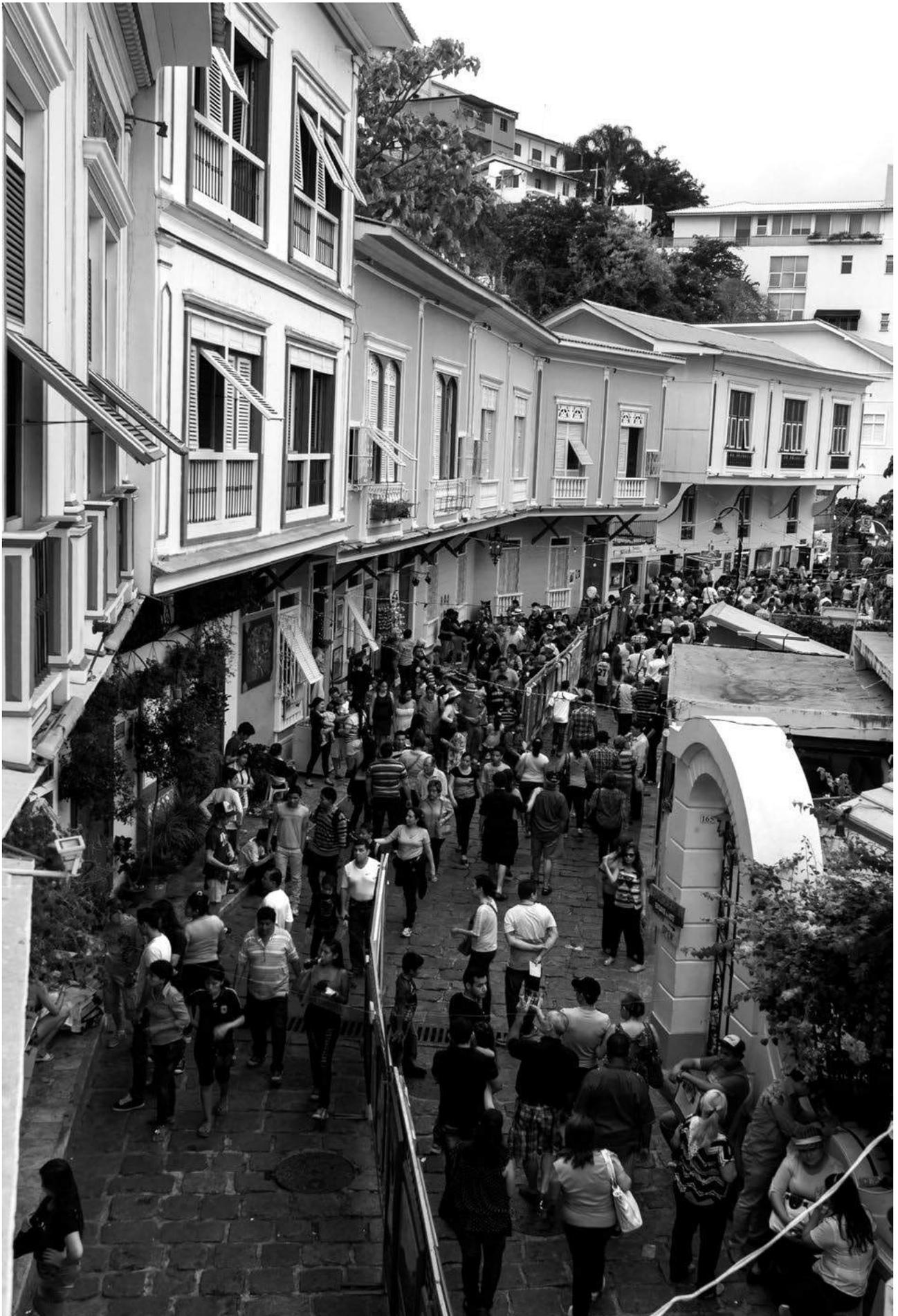
In the evaluation of the entrepreneurial framework conditions, most experts agree that there was a slight progress compared to 2016, however, the issues identified do not differ from previous years. The best scored conditions, in which Ecuador exceeds the global and regional average, were: commercial and legal infrastructure, physical infrastructure, cultural and social norms and education. The main constraints were public policies and access to financing.

Table 1 summarizes society's perceptions regarding entrepreneurship and the main variables of Ecuador's entrepreneurial activity, making a comparison with the average of the efficiency-driven economies, the group in which Ecuador belongs.

**Table 1 - Indicators for Ecuador and driven economies**

GEM Indicator *	Ecuador	Efficiency-driven economies
<b>Self-perceptions and societal values about entrepreneurship</b>		
Perceived opportunities	40.2%	43.8%
Perceived capabilities	73.0%	53.5%
Fear of failure	31.7%	39.1%
Entrepreneurship as a good career choice	58.5%	65.7%
High status to successful entrepreneurs	57.4%	66.3%
Media attention for entrepreneurship	70.3%	60.1%
<b>Entrepreneurial activity</b>		
Entrepreneurial intentions	51.6%	30.1%
Total Early-stage entrepreneurial activity (TEA)	29.6%	14.9%
Necessity-motivated (% of TEA)	42.3%	26.6%
Opportunity-motivated (% of TEA)	57.3%	71.6%
Growth expectations(% of TEA)	3.9%	13.6%
Employee Entrepreneurial Activity (EEA)	0.5%	1.9%
Established business ownership	15.3%	8.9%
Business discontinuation rate	6.8%	3.9%

\* Indicators definitions in Annex A



# 1. INTRODUCCIÓN<sup>3</sup>

En el 2017, 54 economías participaron en el estudio del Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Para el Consorcio GEM, esta es la décimo novena encuesta global anual que mide la actividad emprendedora en sus diferentes fases y que analiza las características, ambiciones y motivaciones de los emprendedores así como la calidad del ecosistema emprendedor en diferentes economías.

En la Tabla 2 se encuentran las economías que participaron en la encuesta 2017, agrupadas de acuerdo a su región geográfica<sup>4</sup> y nivel de desarrollo económico<sup>5</sup>. Los países participantes representan el 67.8% de la población mundial y el 86.0% del PIB mundial.

**Tabla 2 - Economías que participaron en el Reporte GEM 2017**

	Factores	Eficiencia	Innovación
<b>África</b>	Madagascar	Egipto	
		Marruecos	
		Sudáfrica	
<b>Asia &amp; Oceanía</b>	India	China	Australia
	Irán	Indonesia	Israel
	Kazajistán	Libano	Qatar
	Vietnam	Malasia	Corea del Sur
		Arabia Saudita	Taiwán
		Tailandia	Emiratos Árabes Unidos Japón
<b>América Latina &amp; El Caribe</b>		Argentina	Puerto Rico
		Brasil	
		Chile	
		Colombia	
		Ecuador	
		Guatemala	
		México	
		Panamá	
		Perú	
		Uruguay	
<b>Europa</b>		Bulgaria	Chipre
		Bosnia & Herzegovina	Estonia
		Croacia	Francia
		Estonia	Alemania
		Polonia	Grecia
		Eslovaquia	Irlanda
		Letonia	Italia
			Luxemburgo
			Países Bajos
			Eslovenia
			España
			Suecia
			Suiza
			Reino Unido
<b>América del Norte</b>			Canadá
			Estados Unidos

## 1.1 MARCO CONCEPTUAL GEM

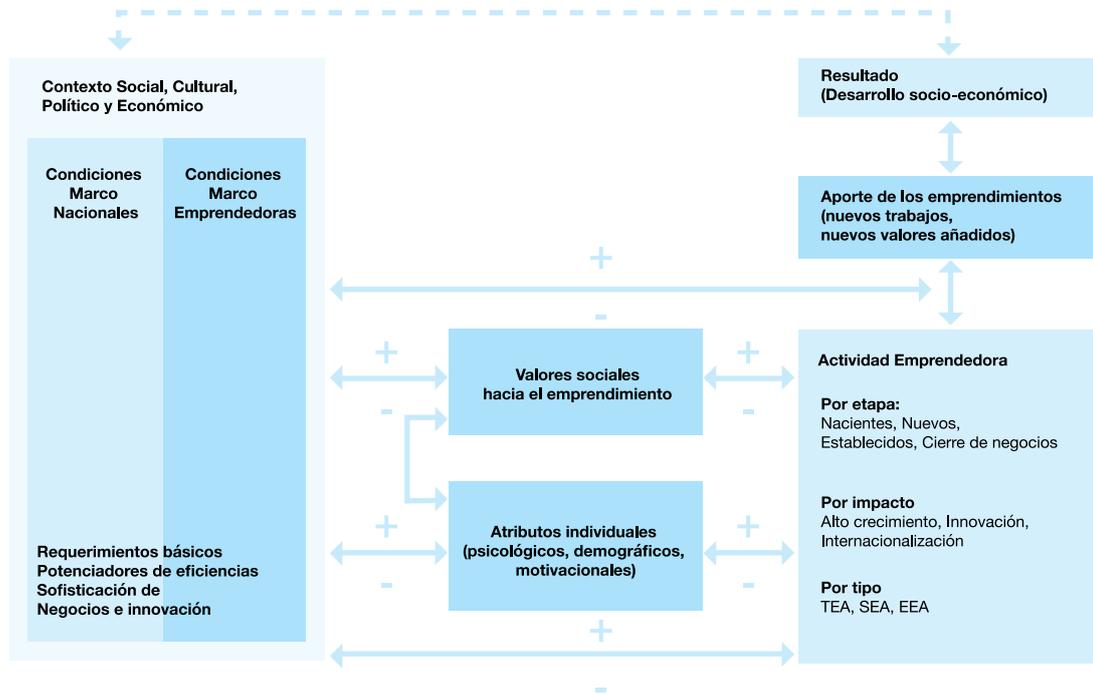
El marco conceptual del GEM describe las características multifacéticas del emprendimiento. Los factores sociales, políticos y económicos que influyen en la creación de negocios únicos y en el contexto emprendedor. Las condiciones del marco emprendedor – incluidas las relaciones del emprendimiento, la innovación disruptiva en productos y servicios, la renovación empresarial, la creación de empleo, la expansión económica y el bienestar social, entre otros- son descritos por el marco conceptual GEM (ver Figura 1).

<sup>3</sup> Esta sección es una traducción y adaptación del Capítulo 1 - Introduction del Global Entrepreneurship Monitor 2017 Global Report.

<sup>4</sup> La clasificación de las economías por región geográfica está adaptada de la composición de las macro regiones geográficas del mundo de las Naciones Unidas. <http://unstats.un.org/unsd/methods/m49/m49regin.htm3>

<sup>5</sup> La clasificación de las economías de acuerdo al estado de desarrollo económico está adaptada del Foro Económico Mundial (WEF por sus siglas en inglés). De acuerdo a la clasificación del WEF, la fase de economías basadas en factores está dominada por la agricultura de subsistencia y negocios de extracción, con una fuerte dependencia en la mano de obra (no calificada) y los recursos naturales. En la fase de economías de eficiencia, una economía se vuelve más competitiva con procesos de producción más eficientes y una mejor calidad de producto. A medida que el desarrollo avanza a la fase de economías de innovación, los negocios son más intensivos en conocimiento y el sector de servicios se expande (<http://weforum.org>). Aquellas economías en fase de transición de factores a eficiencia son consideradas como economías de factores, mientras que aquellas en fase de transición de eficiencia a innovación se han incluido en las economías de eficiencia.

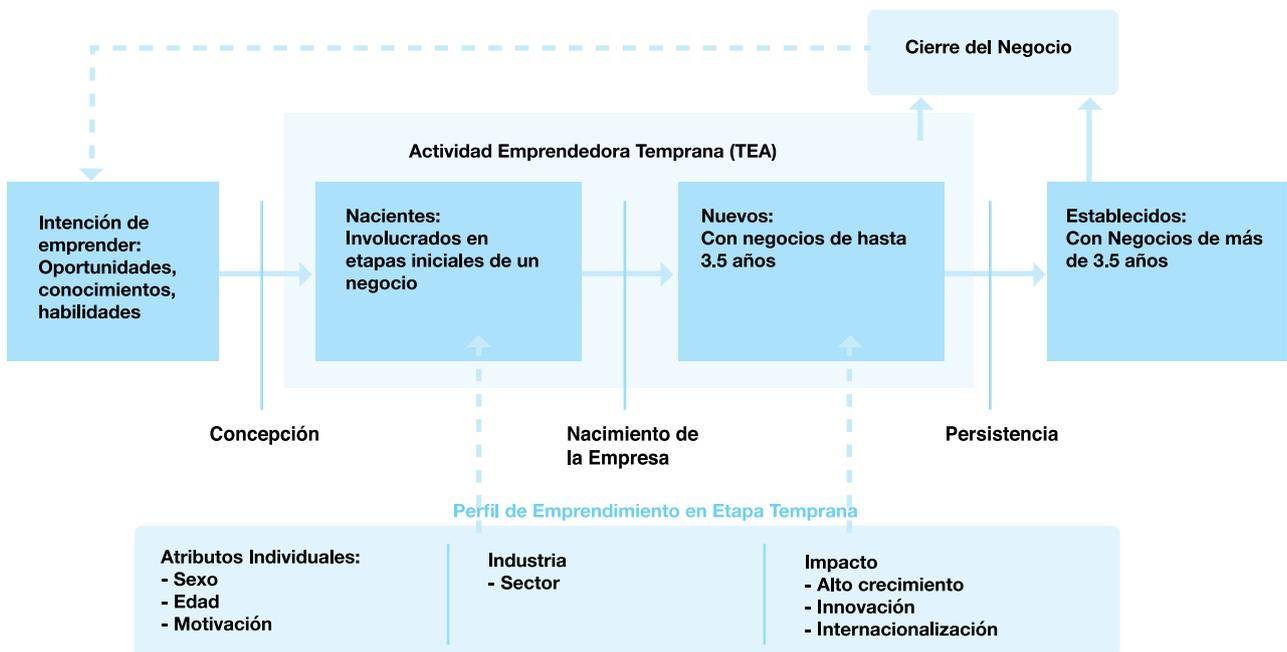
Figura 1 - Marco Conceptual del GEM



El marco conceptual del GEM se basa en el supuesto de que el crecimiento económico nacional es el resultado de las interdependencias entre las condiciones del marco emprendedor y los rasgos y capacidades personales de las personas para identificar y aprovechar las oportunidades. El proceso de encuestas del GEM ayuda a identificar los factores que fomentan o limitan la actividad emprendedora, midiendo el alcance de una variedad de actividades y ofreciendo implicaciones de política para mejorar la capacidad empresarial en las economías locales, regionales y nacionales.

El enfoque del GEM es único de varias maneras: en primer lugar, recopila datos primarios a nivel mundial; en segundo lugar, se encuesta a los individuos sobre una variedad de temas clave relacionadas con las aspiraciones, las actitudes, las intenciones y las actividades emprendedoras; en tercer lugar, el fenómeno del emprendimiento se evalúa a lo largo del ciclo del negocio, desde la concepción de las oportunidades empresariales hasta su madurez o, alternativamente, a su desaparición (ver Figura 2).

Figura 2 - Modelo GEM del ciclo de vida del negocio y las características emprendedoras



## 1.2. DASHBOARD DE INDICADORES DEL GEM

El dashboard de indicadores del GEM presenta las condiciones del marco emprendedor (EFC) y las medidas clave del espíritu empresarial. Los indicadores del GEM presentan un conjunto integral de variables que contribuyen al impacto que el emprendimiento tiene en una sociedad y el grado en que la sociedad apoya esta actividad. La siguiente es una lista de estas mediciones.

### CONDICIONES DEL MARCO EMPRENDEDOR

Promedio de las percepciones de los expertos usando una escala Likert de 1 (completamente falso) a 9 (completamente cierto), para las nueve condiciones marco emprendedoras:

- **Financiamiento**
- **Políticas gubernamentales:** apoyo y relevancia, políticas gubernamentales sobre impuestos y burocracia
- **Programas gubernamentales para fomentar el emprendimiento**
- **Educación empresarial en la etapa escolar, educación empresarial en la etapa posterior a la escuela y capacitación empresarial**
- **Transferencia de investigación y desarrollo (I + D)**
- **Infraestructura comercial y legal**
- **Dinámica del mercado interior, cargas del mercado interior o normas de entrada**
- **Infraestructura física**
- **Normas sociales y culturales**

### VALORES DE LA SOCIEDAD Y PERCEPCIONES

- **Emprendimiento como una buena opción de carrera:** Porcentaje de la población adulta (entre 18 años y 64 años de edad) quienes creen que el emprendimiento es una elección de carrera deseable.
- **Alto estatus de emprendedores exitosos:** Porcentaje de la población adulta (entre 18 años y 64 años de edad) quienes creen que los emprendedores gozan de un alto estatus y reconocimiento social.
- **Atención de los medios al emprendimiento:** Porcentaje de la población adulta (entre 18 años y 64 años de edad) quienes creen que existe mucha atención positiva al emprendimiento por parte de los medios de comunicación de su país.

### ATRIBUTOS INDIVIDUALES DEL EMPRENDEDOR POTENCIAL

- **Oportunidades percibidas:** Porcentaje de la población adulta (entre 18 años y 64 años de edad) quienes perciben buenas oportunidades para iniciar un negocio en el área donde viven.
- **Capacidades percibidas:** Porcentaje de la población adulta (entre 18 años y 64 años de edad) que creen poseer las habilidades y conocimientos requeridos para iniciar un negocio.
- **Intención de emprender:** Porcentaje de la población adulta (entre 18 años y 64 años de edad) que tienen intenciones de iniciar un negocio dentro de los próximos tres años.
- **Tasa de miedo al fracaso:** Porcentaje de la población adulta (entre 18 años y 64 años de edad) que señala que el miedo al fracaso sería un impedimento para iniciar un negocio

### INDICADORES DE ACTIVIDAD EMPRENDEDORA

- **Actividad Emprendedora Temprana – TEA:** Porcentaje de la población adulta (entre 18 años y 64 años de edad) que está en el proceso de iniciar un negocio (emprendedor naciente), o ya es dueño o administrador de un negocio nuevo que ha estado en marcha durante menos de 42 meses. Este indicador se puede enriquecer con información relacionada con la motivación (oportunidad vs. necesidad), inclusión (género, edad), impacto (crecimiento del negocio en términos de generación de empleo, innovación, y sector industrial) e industria (sectores).
- **Tasa de emprendedores Establecidos:** Porcentaje de la población adulta (entre 18 años y 64 años de edad) que son actualmente dueños o administradores de un negocio establecido, esto es, que es dueño y se encuentra administrando un negocio en marcha que ha pagado sueldos, salarios o cualquier pago a los dueños por más de 42 meses.
- **Tasa de cierre de negocios:** Porcentaje de la población adulta (entre 18 años y 64 años de edad) que en los últimos 12 meses ha descontinuado un negocio, ya sea por venta, cierre, o terminación de su posición como administrador o dueño.
- **Actividad Emprendedora de Empleados – EEA:** Porcentaje de la población adulta (mayores a 18 años) que siendo empleados, han estado involucrados en actividades de emprendimiento, tales como desarrollar o lanzar nuevos productos o servicios, o poner en marcha una nueva unidad de negocio, un nuevo local o una filial.
- **Actividad de Emprendimiento Social – SEA:** Porcentaje de la población adulta (mayores a 18 años) que se encuentra involucrada en la fase temprana de un emprendimiento con algún objetivo social. Este indicador no se mide todos los años, puede buscar reportes especiales para el SEA en sitio web del GEM ([www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org)).

### 1.3. ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN LAS ECONOMÍAS DEL GEM 2017

Basado en su marco conceptual, el GEM monitorea la actividad emprendedora mediante los 5 indicadores del GEM. Los resultados 2017 se presentan a continuación, agrupados por región geográfica. Los resultados de Ecuador se analizan en los siguientes capítulos de este reporte.

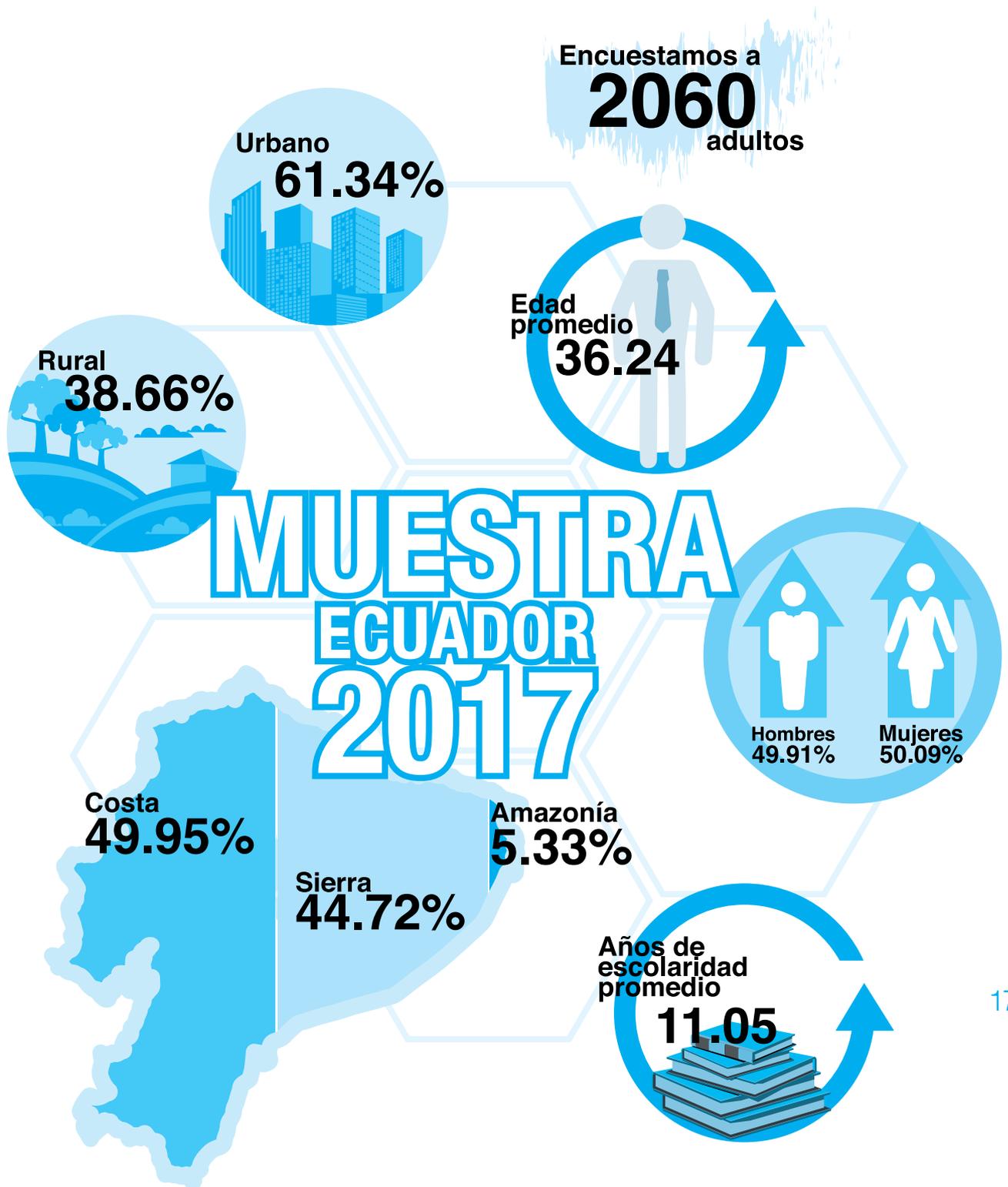
Tabla 3 - Actividad emprendedora en las economías del GEM 2017

Región	Economía	Tasa de Emprendimientos nacientes		Tasa de Propiedad de Negocios Nuevos		Actividad Emprendedora Temprana (TEA)		Actividad Emprendedora del Empleado		Propiedad de Negocios Establecidos		Cierre de Negocios	
		Valor	Ranking/54	Valor	Ranking/54	Valor	Ranking/54	Valor	Ranking/54	Valor	Ranking/54	Valor	Ranking/54
África	Egipto	6.5	25	7.0	11	13.3	19*	2.2	29	5.7	38	10.2	1
	Madagascar	10.9	8	11.2	6	21.8	7	0.6	45*	29.4	2	6.7	10
	Marruecos	4.2	38	4.6	26*	8.8	37	0.5	48*	10.4	14*	4.5	23
	Sudáfrica	7.5	21	3.8	33*	11.0	27	0.5	48*	2.2	50	6.0	15*
	Total	7.3		6.6		13.7		0.9		11.9		6.9	
Asia & Oceanía	Australia	6.4	26	5.9	20	12.2	23	7.8	7	9.0	19	3.8	32
	China	3.7	42	6.4	17*	9.9	29*	1.4	35*	6.8	27*	2.8	40*
	India	4.9	31	4.6	26*	9.3	31	0.2	53*	6.2	34*	3.2	36*
	Indonesia	3.6	43*	3.9	31*	7.5	41	1.8	31*	10.4	14*	4.8	21*
	Irán	6.8	22	6.9	12*	13.3	19*	1.2	40	10.6	12	6.6	11*
	Israel	8.4	18	5.1	22*	12.8	22	8.6	2	3.3	46*	4.8	21*
	Japón	3.2	47	1.6	51	4.7	50	2.8	23	6.3	33	1.5	51
	Kazajistán	8.0	20	3.8	33*	11.3	26	4.1	19	2.4	49	7.5	7
	Corea del Sur	6.2	27	6.9	12*	13.0	21	1.9	30	11.4	10*	2.7	42*
	Libano	8.6	17	16.0	3	24.1	4	1.4	35*	33.2	1	6.6	11*
	Malasia	15.4	3	6.6	15	21.6	8*	1.4	35*	3.8	44	8.3	6
	Qatar	4.7	33*	2.8	42	7.4	42	2.5	26	1.3	54	5.8	17
	Arabia Saudita	4.8	32	6.9	12*	11.5	25	2.4	27*	3.2	48	8.8	4*
	Taiwán	3.6	43*	5.0	25	8.6	38	8.1	4	12.1	9	4.0	29*
	Tailandia	10.6	11*	12.1	4	21.6	8*	4.5	16*	15.2	6	9.2	2*
	Emiratos Árabes Unidos	4.0	39*	5.1	22*	9.0	33	1.7	34	5.6	39	9.2	2*
Vietnam	2.5	51*	20.8	1	23.3	6	0.6	45*	24.7	3	4.2	26*	
Total	6.2		7.1		13.0		3.1		9.7		5.5		
América Latina & El Caribe	Argentina	3.9	41	2.1	46*	6.0	47	0.6	45*	6.7	29*	3.0	39
	Brasil	4.4	36*	16.3	2	20.3	10	0.7	44	16.5	4	5.3	18
	Chile	14.7	4	9.7	8	23.8	5	4.5	16*	9.9	17	7.1	8
	Colombia	10.8	9	8.1	9*	18.7	13	1.8	31*	8.7	21	6.5	13
	Ecuador	21.2	1	9.8	7	29.6	1	0.5	48*	15.4	5	8.8	4*
	Guatemala	13.8	5	11.7	5	24.8	2	1.3	39	12.3	8	6.0	15*
	México	10.6	11*	3.6	37	14.1	17	1.0	41	1.4	52*	3.5	33
	Panamá	10.1	13	6.4	17*	16.2	14	0.2	53*	4.7	40	2.7	42*
	Perú	18.7	2	6.5	16	24.6	3	0.9	42*	7.4	25	6.2	14
	Puerto Rico	9.5	14	1.4	52*	10.6	28	2.6	24*	1.6	51	2.7	42*
	Uruguay	10.7	10	4.3	29	14.7	15	3.5	21	6.4	32	5.0	20
Total	11.7		7.3		18.5		1.6		8.3		5.2		
Europa	Bosnia y Herzegovina	2.5	51*	1.4	52*	4.0	52	0.5	48*	1.4	52*	1.3	52*
	Bulgaria	1.8	54	2.0	48*	3.7	54	0.5	48*	6.5	31	1.3	52*
	Croacia	6.1	28	2.9	41	8.9	34*	4.8	14*	4.4	41*	4.0	29*
	Chipre	3.6	43*	3.8	33*	7.3	43*	1.8	31*	8.9	20	4.3	25
	Estonia	13.4	6	6.2	19	19.4	11	9.1	1	11.4	10*	4.4	24
	Francia	2.9	48	1.1	54	3.9	53	3.9	20	3.6	45	3.3	34*
	Alemania	3.4	46	2.0	48*	5.3	48	5.7	12	6.1	36	1.6	50
	Grecia	2.3	53	2.6	43*	4.8	49	0.9	42*	12.4	7	5.1	19
	Irlanda	5.8	29	3.3	39	8.9	34*	5.5	13	4.4	41*	3.3	34*
	Italia	2.7	50	1.7	50	4.3	51	2.4	27*	6.0	37	2.1	48
	Letonia	9.4	15*	5.1	22*	14.2	16	4.4	18	7.7	24	4.2	26*
	Luxemburgo	6.7	23*	2.6	43*	9.1	32	8.0	5*	3.3	46*	3.2	36*
	Países Bajos	4.7	33*	5.4	21	9.9	29*	7.6	8*	8.6	22	3.1	38
	Polonia	6.7	23*	2.2	45	8.9	34*	3.2	22	9.8	18	2.8	40*
	Eslovaquia	8.2	19	3.8	33*	11.8	24	2.6	24*	10.0	16	4.2	26*
	Eslovenia	4.0	39*	3.0	40	6.9	45	6.0	11	6.8	27*	2.3	47
	España	2.8	49	3.5	38	6.2	46	1.4	35*	7.1	26	1.9	49
	Suecia	5.3	30	2.1	46*	7.3	43*	6.2	10	4.2	43	2.5	46
	Suiza	4.7	33*	3.9	31*	8.5	39	4.8	14*	10.5	13	1.1	54
	Reino Unido	4.4	36*	4.2	30	8.4	40	8.0	5*	6.7	29*	2.6	45
Total	5.1		3.1		8.1		4.4		7.0		2.9		
América del Norte	Canadá	11.3	7	8.1	9*	18.8	12	8.2	3	6.2	34*	6.9	9
	Estados Unidos	9.4	15*	4.6	26*	13.6	18	7.6	8*	7.8	23	4.0	29*
	Total	10.3		6.3		16.2		7.9		7.0		5.5	

\* Comparte el mismo puesto en el ranking con otros países

Adaptación de la Tabla 3 del GEM 2017/18 Global Report

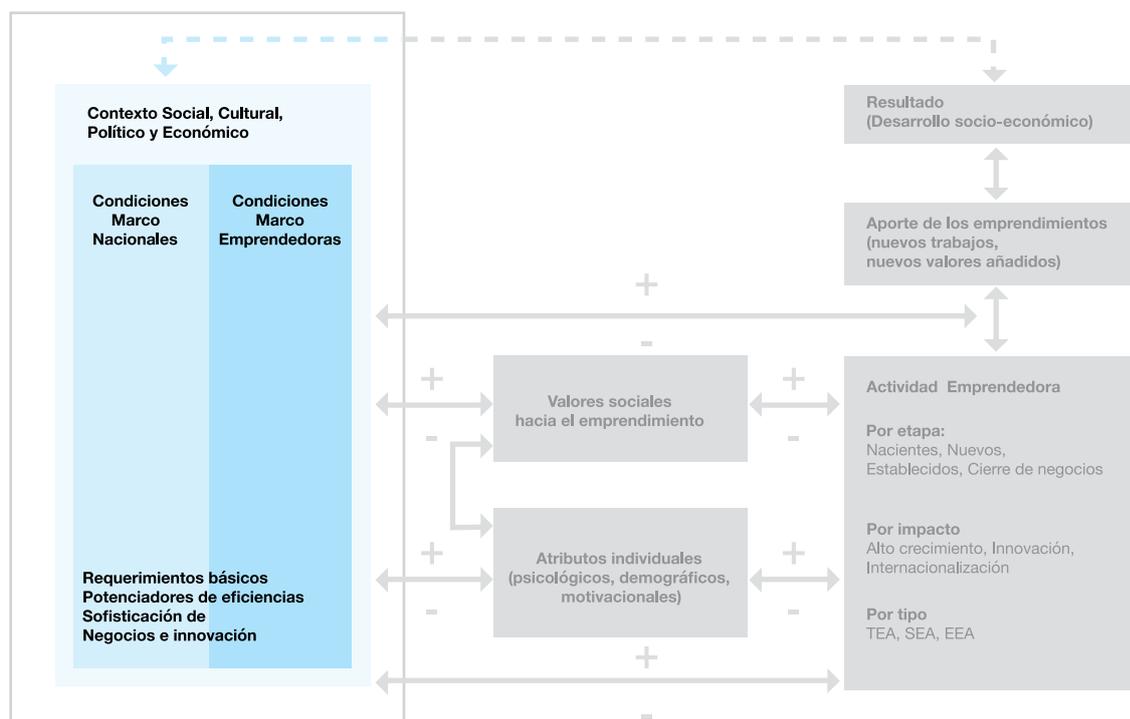
1.4. DESCRIPCIÓN DE LA MUESTRA PARA ECUADOR



Ocupación		Ingresos mensuales del hogar	
Empleado	40.6%	Menos de \$187	5.4%
Retirado/discapacitado	1.1%	\$187 - \$375	23.4%
Dedicado al hogar	15.7%	\$376 - \$562	26.6%
Estudiante	7.3%	\$563 - \$750	19.9%
Desempleado, otros	7.8%	\$751 - \$1125	15.0%
Auto-empleado	27.5%	Más de \$1126	9.8%



## 2. EL CLIMA EMPRENDEDOR



De acuerdo al modelo del Global Entrepreneurship Monitor, las Condiciones Marco para el Emprendimiento (EFC por su sigla en inglés), en el contexto socioeconómico y político de un país, constituyen uno de los determinantes de la actividad emprendedora. La favorabilidad del entorno para la creación y crecimiento de las empresas, se mide a través de la percepción de un grupo de informantes clave, denominado expertos país, sobre el grado de suficiencia de las EFC. La evaluación de las Condiciones Marco para el Emprendimiento, se hace con la aplicación de un cuestionario NES (National Experts Survey) que consta de dos grandes bloques. En el primero se evalúan 9 condiciones del entorno en una escala Likert de 9 puntos; en el segundo bloque los expertos identifican factores que promueven y restringen el emprendimiento y además ofrecen recomendaciones. Tanto los factores identificados, como las recomendaciones, se analizan y asocian a cada uno de los factores complementando así la evaluación objetiva del primer bloque y enriqueciendo la discusión sobre el entorno para cada país, región y economía.

Los expertos son profesionales de reconocida trayectoria y experiencia en el ámbito de cada uno de los factores, cuyo perfil para 2017 se resume en la Tabla 4.

Tabla 4 - Perfil de expertos 2017

<b>Sexo</b>	Hombres	29
	Mujeres	8
<b>Edad promedio</b>		<b>46.92</b>
<b>Nivel de educación</b>	Vocacional / profesional	1
	Universidad	6
	Máster / Doctorado	30
<b>Promedio de años trabajando en áreas relacionadas con el emprendimiento</b>		<b>13.84</b>
<b>Especialización</b>	Emprendedor	18
	Inversor, banquero	10
	Gestor de políticas públicas	7
	Proveedor de servicios y apoyo a empresas	23
	Educador / Investigador	17
	Otros	2
<b>Sector</b>	Público	9
	Privado	28

## 2.1 EVALUACIÓN DEL ENTORNO

En general, el clima emprendedor se mantiene relativamente estable y con una puntuación media. Sin embargo, para Ecuador los indicadores de cada factor han mejorado en relación al 2016.

La Tabla 5 resume a continuación los factores más destacados y favorables, a nivel global, de América Latina y el Caribe, Ecuador y las economías de eficiencia.

**Tabla 5 - Promedio por factor, países de la región**

Factor	Descripción	Ecuador	Perú	Chile	Colombia	Región	Economías de eficiencia	Global
A	Apoyo financiero	3.15	3.59	3.62	3.55	3.52	4.14	4.31
B1	Políticas gubernamentales: Políticas generales	3.53	4.40	4.13	3.82	3.90	3.98	4.26
B2	Políticas gubernamentales: Regulación	2.93	3.47	4.55	3.18	3.41	3.53	3.87
C	Programas gubernamentales	3.58	4.57	5.15	4.35	4.27	4.03	4.33
D1	Educación y formación: Primaria y secundaria	3.60	3.65	2.51	3.61	2.73	3.01	3.20
D2	Educación y formación: Educación superior	5.99	5.19	4.47	5.59	5.14	4.75	4.75
E	Transferencia de I+D	3.52	3.50	3.42	3.74	3.59	3.55	3.92
F	Infraestructura comercial y profesional	5.06	4.31	4.17	4.74	4.67	4.68	4.89
G1	Apertura del mercado interior: Dinámica	4.59	4.22	4.14	4.51	4.41	5.12	5.08
G2	Apertura del mercado interior: Apertura	3.93	4.45	3.90	4.17	3.93	3.98	4.20
H	Acceso a infraestructura física	6.99	5.84	7.10	6.19	6.19	6.33	6.45
I	Normas sociales y culturales	4.99	5.47	5.00	5.66	4.73	4.62	4.83

Destacan los factores: Educación y Formación en la educación superior, Infraestructura comercial y profesional, Acceso a infraestructura física, y Normas sociales y culturales. En Apoyo financiero en cambio, Ecuador se ubica por debajo del promedio regional y de las economías de eficiencia. La Tabla 5 permite visualizar el comportamiento de estos factores para algunos países de América Latina.

## ENCUESTA NACIONAL DE EXPERTOS

La Tabla 6 muestra la mejora en la evaluación de todas las condiciones marco para el emprendimiento en 2017, excepto para apertura del mercado interno y normas sociales y culturales.

**Tabla 6 - Puntaje promedio para las Condiciones Marco para el Emprendimiento (EFC) en Ecuador, 2012-2017**

Factor	Descripción	Promedio 2012-2015	2016	2017
A	Apoyo financiero	3,85	2,86	3,15
B1	Políticas gubernamentales: Políticas generales	5,11	3,38	3,53
B2	Políticas gubernamentales: Regulación	3,67	2,68	2,93
C	Programas gubernamentales	4,49	3,36	3,58
D1	Educación y formación: Primaria y secundaria	3,79	3,07	3,60
D2	Educación y formación: Educación superior	5,82	5,33	5,99
E	Transferencia de I+D	3,82	3,17	3,52
F	Infraestructura comercial y profesional	5,06	4,57	5,06
G1	Apertura del mercado interior: Dinámica	4,18	4,54	4,59
G2	Apertura del mercado interior: Apertura	4,46	4,21	3,93
H	Acceso a infraestructura física	7,45	6,72	6,99
I	Normas sociales y culturales	5,39	5,35	4,99

A continuación, se analizará algunos de estos factores y sus determinantes.

**Apoyo financiero.** La mejora en este factor, aun cuando se mantiene por debajo de la media de la escala, se debe principalmente a una mejor evaluación respecto a la disponibilidad de subvenciones del estado, así como a formas no tradicionales de financiamiento tales como inversores ángeles y capital de riesgo. Destaca y su comportamiento ha sido relativamente estable en el tiempo, el financiamiento de emprendedores vía familia, amigos y otras fuentes privadas. El componente peor evaluado de este factor es el relativo a la bolsa de valores como medio de financiamiento para empresas nuevas.

**Educación y Formación.** En este factor se reconoce la fortaleza en la educación de tercer nivel, educación continua y la calidad de la formación empresarial; en cuanto a educación en emprendimiento en la educación básica ha mejorado la evaluación en relación al año anterior.

**Infraestructura comercial y profesional.** En este factor sobresalen el acceso a consultores, proveedores, servicios profesionales en general; del mismo modo el acceso a servicios bancarios. Sin embargo, la limitante de acceso continúa siendo el costo de estos servicios.

**Apertura mercado interior.** Este es un factor crítico. Aunque la puntuación ha sido media y se ha mantenido estable en cuanto a la efectividad de la ley antimonopolio, los expertos consideran que las nuevas y pequeñas empresas enfrentan barreras de entrada y altos costos que no pueden asumir.

**Acceso a Infraestructura física.** Este es el factor mejor evaluado en Ecuador y destaca entre los países de la región. El acceso y costo asequible tanto en vialidad como en servicios básicos y TICS, son los aspectos destacados.

**Políticas Gubernamentales: Regulación.** La percepción de los expertos en cuanto a la contribución de las políticas públicas al emprendimiento ha ido declinando en los últimos años, el aspecto más crítico se refiere a regulación y trámites y, al efecto negativo de los cambios en materia de impuestos que crean incertidumbre.

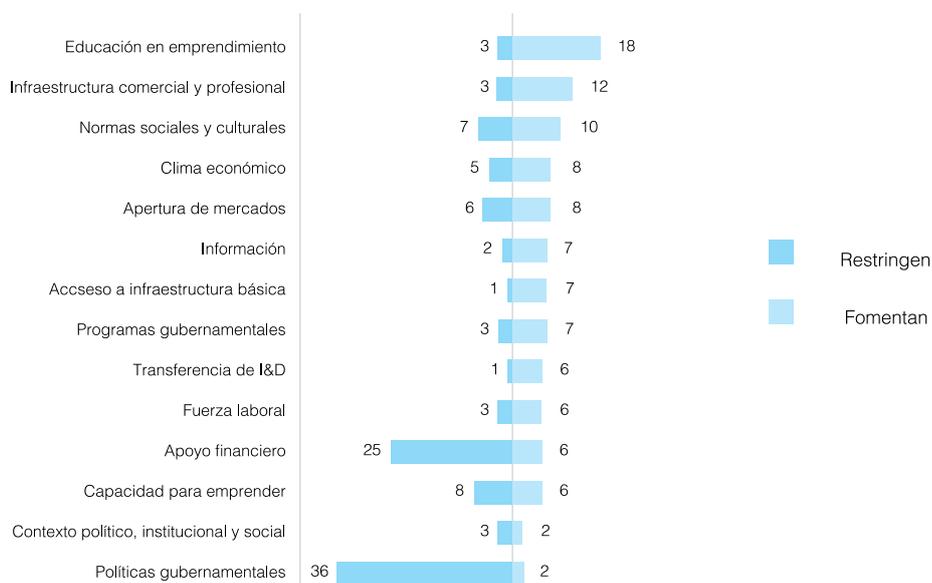
**Normas Sociales y Culturales.** La evaluación de este factor ha ido declinando en los últimos dos años; en 2013 el score se ubicó en la media de la escala y alcanzó su máximo de 6 puntos en 2015. Parecería que los expertos perciben que la sociedad ecuatoriana no estimula en igual grado que hace 3 a 5 años la autonomía, iniciativa personal y toma de riesgos asociada al emprendimiento.

## 2.2. FACTORES QUE PROMUEVEN O LIMITAN EL EMPRENDIMIENTO: UN COMPLEMENTO A LA ENCUESTA NACIONAL DE EXPERTOS (NES)

Además de la evaluación del estado de cada factor en el país, los expertos consultados contribuyen con su apreciación sobre los aspectos que fomentan y aquellos que restringen u obstaculizan el emprendimiento. Este año destacan, entre los factores que apoyan al emprendimiento ya sea por su grado de avance, consolidación o importancia: Educación y Capacitación, Infraestructura Comercial y Profesional, Acceso a Infraestructura Física, Información y Transferencia de I&D. Con menor predominio mencionan: Programas Gubernamentales y Fuerza Laboral, Clima Económico y Normas Sociales y Culturales, y Apertura de Mercados. Entre estos últimos aspectos, el factor Fuerza Laboral es uno que fomenta el emprendimiento no por su buen estado, sino porque el desempleo impulsa el emprendimiento por necesidad. En cuanto a Apertura de mercado, se destacan las oportunidades del Acuerdo Comercial con la Unión Europea.

La Figura 3 muestra estos factores así como también aquellos que predominantemente restringen el emprendimiento.

**Figura 3 - Factores que fomentan o restringen el emprendimiento**



**Educación y Capacitación.** Al igual que en años anteriores el aspecto mejor reconocido en este ámbito, es la orientación de la educación en las universidades, la inclusión de cursos, carreras, y otras instancias que forman y promueven el emprendimiento. Marginalmente aparece la educación para emprender en la educación básica o en los colegios. Se menciona también el rol de otras organizaciones públicas y privadas en la provisión de servicios de capacitación.

**Infraestructura Comercial y profesional.** Se destaca la disponibilidad de servicios tales como los recientemente creados espacios de coworking e incubación, las asesorías y programas de acompañamiento y mentorías, el acceso cada vez mayor a tecnología y el rol de gremios o cámaras.

**Infraestructura física.** Infraestructura física es una de las EFC mejor evaluadas en Ecuador e incluso a nivel regional. En este ámbito los expertos destacan vialidad, telecomunicaciones y obras de relevancia nacional como el nuevo puerto de aguas profundas.

**Información.** Los expertos comentan como un aspecto favorable el acceso a información global, a casos o experiencias de emprendedores exitosos, y el rol de las TICs en el acceso a información.

**Transferencia de Investigación y Desarrollo.** Mencionan que la relación entre empresas y universidades es aún un proceso que debe fortalecerse, pero que las universidades y centros están diseñando políticas de transferencia de investigación e innovación a nuevos emprendedores o empresas que ya están constituidas. En este ámbito, los expertos indican también que la tecnología ha habilitado muchos emprendimientos en el país, caso de industria de software, y mencionan las oportunidades de la biotecnología.

**Normas Sociales y culturales.** En este ámbito se observa usualmente dos caras de la moneda. Se resalta la actitud de los ecuatorianos, los espacios que facilitan el emprendimiento, la sociedad que valora más el emprendimiento, la innovación y la investigación, ya no se ve al emprendimiento solo como una opción frente al desempleo, etc. Sin embargo, hay quienes consideran que todo se queda en palabras, la ilusión de ser emprendedor, una moda más, y que no se concretan propuestas realistas ni acciones.

Con relación a las condiciones marco que limitarían el emprendimiento en Ecuador, los expertos reconocen principalmente tres: Políticas Gubernamentales, Apoyo financiero y Capacidad para Emprender. Las dos primeras también fueron consideradas débiles en 2016; la tercera fue reconocida como un factor que fomentaría el emprendimiento el año pasado; esta aparente contradicción se explica más adelante.

**Políticas gubernamentales.** Los problemas identificados en 2017, no difieren mayormente de aquellos identificados en años anteriores: inseguridad jurídica, trámites pesados para creación y cierre de empresas, cambios constantes en asuntos tributarios, y, en general, la incertidumbre y desconfianza que la falta de seguridad e inestabilidad generan.

**Apoyo financiero.** Los expertos mencionan como principales limitantes la falta de productos dedicados a emprendedores en la banca privada y pública, legislación que no permite nuevas formas de financiamiento, el problema que representa para los inversores ángeles la responsabilidad ilimitada, poca cultura de inversión ángel, acceso limitado a capital de riesgo, y ausencia del mercado de valores en el ecosistema emprendedor.

**Capacidad para emprender.** Este año los expertos resaltan limitaciones tales como: poca visión global, desconocimiento del mercado, desconocimiento de aspectos técnicos y legales y, debilidades en la gestión de los nuevos negocios que limitan crecimiento y sostenibilidad en el tiempo. En resumen, los problemas identificados están asociados a condiciones marco como Acceso a información disponible y Educación y entrenamiento, evidenciando su incidencia en la capacidad para emprender más allá de las habilidades innatas del emprendedor. Como se mencionó, en 2016 este factor fue considerado como una fortaleza; el factor incluye tanto aspectos relacionados con la actitud emprendedora y aspectos generales propios del entorno a favor del emprendimiento. En 2017, los comentarios de los expertos se enfocaron en estas últimas que resultan críticas para sostener los negocios, mientras que en 2016 destacaron los primeros aspectos más útiles para motivarlos e iniciarlos.

## SUGERENCIAS DE MEJORA

A continuación, se resumen categorizadas por condición marco, algunas de las principales sugerencias de los expertos país para mejorar el ecosistema de emprendimiento en Ecuador.

**Políticas gubernamentales.** Se refieren a la urgencia de contar con una ley de emprendimiento que provea un marco legal ágil para la actividad emprendedora, su financiamiento, incentivos tributarios, entre otros aspectos.

**Apoyo financiero.** Sugieren legislación específica y el desarrollo de productos o servicios financieros dedicados a emprendedores. También insisten en el rol del mercado de valores que debería activarse.

**Educación y capacitación.** Las sugerencias en 2017 giran alrededor de fortalecer la educación en emprendimiento en el nivel de Educación básica, revisión y actualización de currículo existente, programas digitales o virtuales para ampliar el acceso, y asistencia técnica a los emprendedores.

**Transferencia I+D.** Se recomienda crear incentivos que fomenten la colaboración científica entre academia y sector empresarial, poniendo como ejemplo la reducción de impuestos a inversiones conjuntas en tecnología aplicada. También una mejor articulación entre gobierno, gremios empresariales y universidades para coordinar ideas y recursos. Sugieren mejoras en las instancias de incubación de negocios en cuanto a cantidad y calidad y los costos asociados para los emprendedores.

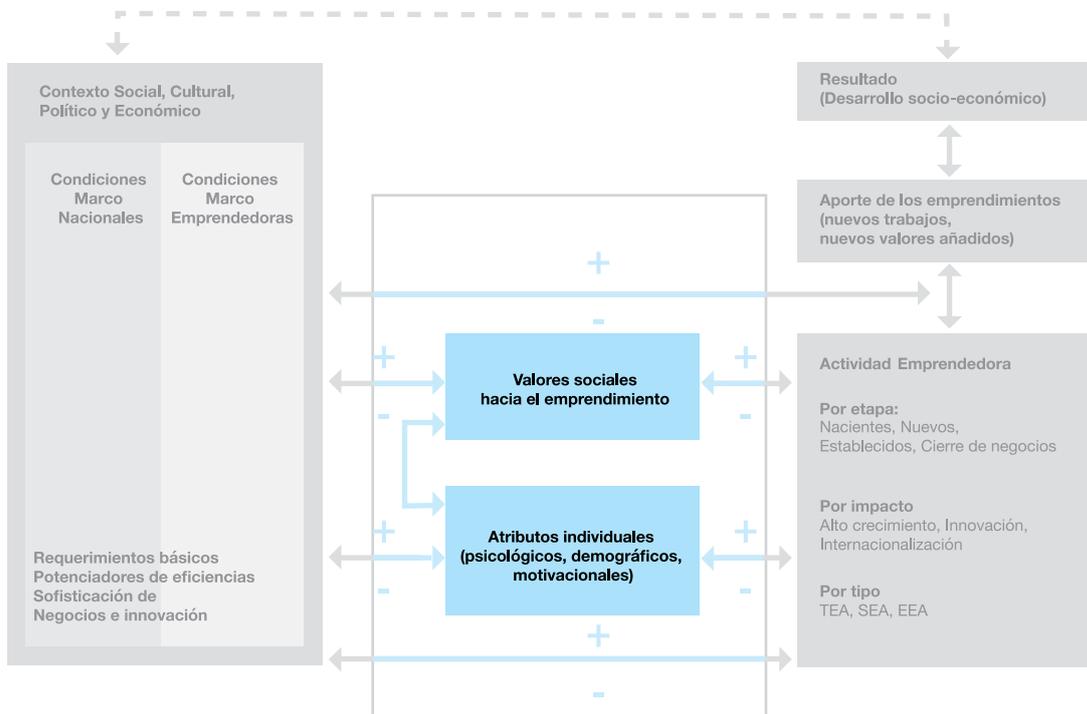
**Apertura de mercado.** En este ámbito, las sugerencias están orientadas a la promoción de emprendimientos con alcance regional o global y el soporte necesario para que los emprendedores accedan a mercados internacionales. Estas recomendaciones tienen implicaciones tanto para el emprendedor en la concepción de productos y servicios competitivos, así como para las instituciones y gobiernos en términos de acuerdos y relaciones comerciales con otros países que favorezcan a los emprendedores locales.

Resumiendo, aunque hemos visto que Ecuador no se aleja mucho del resto de la región en cuanto a la apreciación de los expertos sobre las condiciones marco para el emprendimiento, se observa que los temas de políticas gubernamentales y financiamiento a emprendedores, son aún críticos.

Consistentemente las políticas públicas en torno al emprendimiento han sido una debilidad, ya sea por la inexistencia de regulación o porque ésta no ha sido eficaz. Desafortunadamente no existen estudios de impacto que nos permitan entender mejor el problema. Las sugerencias de mejora ofrecidas por el panel de expertos apuntan a los aspectos regulatorios, pero también a la denominada calidad de los emprendimientos que no están asociados a desarrollo tecnológico e innovación y a las permanentes preocupaciones por el tamaño del mercado local.



### 3. EMPRENDEDORES EN ECUADOR



En 2017 Ecuador mantiene la TEA más alta entre los países de América Latina y el Caribe, siempre por encima de la media regional y de las economías de eficiencia. Sin embargo, la TEA Ecuador ha venido declinando gradualmente de 36% en 2013 hasta 29.6% en 2017.

El comportamiento de la TEA Ecuador y su comparativo con algunos países de América Latina pueden observarse en las Figuras 4 y 5.

Figura 4 – Evolución TEA Ecuador y países región

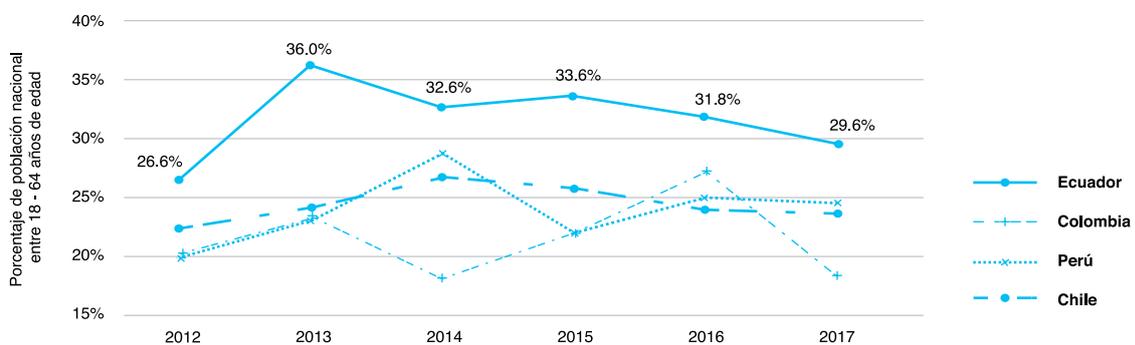
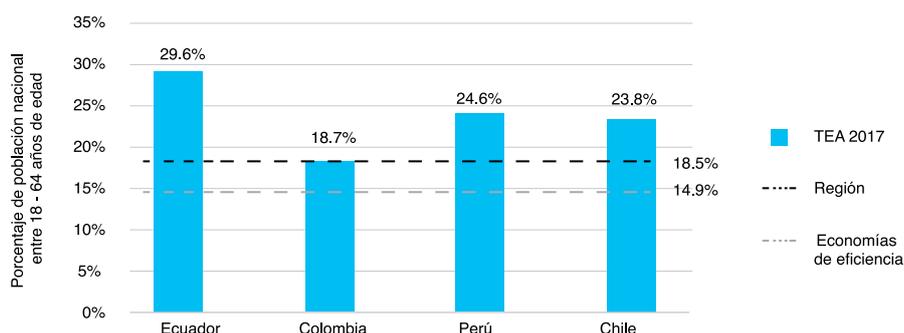


Figura 5 - Países de TEA 2017 más alta en la región



La TEA es una medida de la actividad emprendedora individual y como tal responde a las decisiones de emprender. Estas decisiones están influenciadas por las condiciones del entorno, discutidas en el capítulo anterior, por las actitudes de la sociedad hacia el emprendimiento y las percepciones sobre éste, que componen la cultura social que soporta en diverso grado a los emprendedores. A continuación se analizarán estos componentes.

### 3.1. VALORES SOCIALES

El GEM evalúa la favorabilidad del entorno para el emprendimiento a través de tres factores:

1. El grado en que la sociedad considera al emprendimiento como una buena opción de carrera.
2. El grado en que la sociedad atribuye estatus y reconocimiento a los emprendedores exitosos.
3. El grado en que los medios de comunicación tienen un papel importante destacando a los emprendedores.

Tabla 7 – Valores de la sociedad que definen una cultura a favor del emprendimiento, países de TEA más alta

Factores	Perú	Chile	Colombia	Ecuador	Región	Economías de eficiencia
Empezar un negocio es considerado como buena opción de carrera	64,72	73,76	68,42	60,63	60,81	65,67
La gente atribuye un alto estatus a los emprendedores exitosos	62,86	62,87	75,34	60,68	60,66	66,27
El emprendimiento capta mucha atención de los medios	74,34	62,04	52,08	71,48	60,82	60,11

En los aspectos mencionados, Ecuador se ubica dentro del promedio, tanto regional como de las economías de eficiencia, excepto para el rol de los medios de comunicación donde, al igual que en 2016, este valor supera a los países de la región. En 2017, Perú destaca en este aspecto ubicándose sobre el promedio regional.

### PERCEPCIONES

Como se desprende de la Tabla 8, en Ecuador hay un alto grado de aceptación social del emprendimiento. A continuación se analizarán las diversas vivencias y percepciones de la población incluyendo a los emprendedores, tales como: conocer un emprendedor o haberlo conocido en el pasado, percepción de oportunidades (dentro de los próximos 6 meses), percepción de capacidades, temor al fracaso, e intención de emprender. La tabla 8 muestra los valores obtenidos para Ecuador y otros países de la región.

Tabla 8 - Percepciones y actitudes de la población, países de la región

	Intención de emprender	Conoce a un emprendedor	Oportunidades percibidas	Capacidades percibidas	Temor al fracaso
Perú	48.7	49.4	55.8	67.5	30.7
Chile	47.3	43.4	55.5	61.8	32.4
Colombia	56.9	41.7	52.4	68.5	28.1
Ecuador	52.3	37.7	51.2	74.1	31.7
Región	34.8	39.4	44.9	58.8	33.2
Economías de Eficiencia	30.1	42.0	43.8	53.5	39.1

En cuanto a conocimiento de emprendedores, en Ecuador las respuestas están dentro del promedio para la región y las economías de eficiencia, sin embargo, por debajo de aquellas de Perú, Chile y Colombia. Con respecto a la percepción de oportunidades, se ubica por encima del promedio regional y de las economías de eficiencia pero ligeramente por debajo de los demás países mencionados. En percepción de capacidades, es decir poseer conocimientos y habilidades para emprender, la puntuación de Ecuador destaca por sobre los demás países y los promedios referenciales; en cuanto al temor al fracaso como barrera para emprender, el 32% de la población responde afirmativamente, este indicador se ubica por debajo de los promedios referenciales.

### 3.2. ÍNDICE DE ESPÍRITU EMPRENDEDOR (GESI)

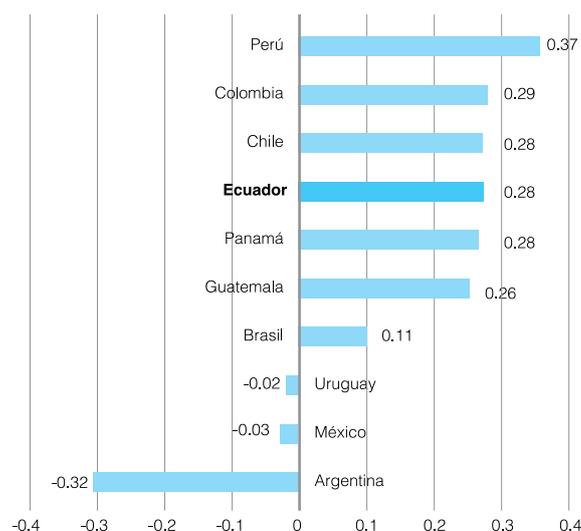
Este año, el Global Entrepreneurship Monitor introduce un nuevo indicador, el Índice de Espíritu Emprendedor (GESI- GEM's Entrepreneurial Spirit Index), que recoge las variables culturales y personales tales como: conciencia emprendedora, percepción de oportunidades y eficacia personal para emprender.

Figura 6 - Variables del Índice del Espíritu Emprendedor



En este índice, Ecuador obtiene un puntaje positivo de 0.28 al igual que Chile, Panamá y Guatemala; Perú y Colombia obtienen puntajes superiores, 0.37 y 0.29 respectivamente. Se encuentra que el Espíritu Emprendedor predomina en las economías de eficiencia; este índice está positivamente relacionado con la TEA<sup>6</sup>.

Figura 7 - Índice de Espíritu Emprendedor 2017 para América Latina y El Caribe



<sup>6</sup> El GESI y la TEA tienen correlación lineal positiva, significativa al 5%. El coeficiente de correlación es 0.53

### 3.3. INTENCIÓN DE EMPRENDER

La Encuesta de Población Adulta (APS por su sigla en inglés) consulta la intención de emprender de la población. El 52% de los ecuatorianos manifiestan intención de emprender, siendo el segundo porcentaje más alto en la región después de Colombia, y por encima del promedio para las economías de eficiencia. Sin embargo, esta intención se ve afectada por el temor al fracaso que se convierte, en algunos casos, en una barrera para emprender. En Ecuador el 31.7% de la población considera que el miedo al fracaso le impediría emprender, alrededor de la media regional pero inferior a la media para economías de eficiencia.

Entre los emprendedores, el 74% de los nacientes espera empezar un nuevo negocio en los próximos 3 años. La proporción se reduce conforme avanza la etapa del negocio así, para los emprendedores nuevos la proporción es del 50%, y para los propietarios de negocios establecidos se reduce a 43%, habiendo sin embargo, incrementado considerablemente desde el 29% obtenido en 2016.

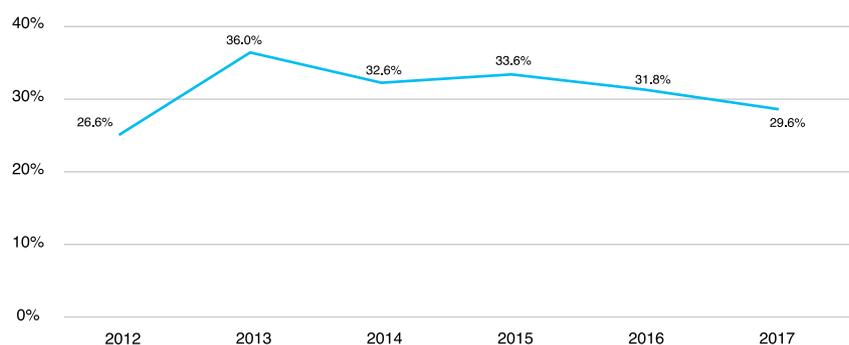
La intención de emprender junto con las percepciones de oportunidades y capacidades están correlacionadas. Para 2017, se ha encontrado que el 54.43% de la población que percibe oportunidades en los próximos 6 meses, estaría iniciando un negocio en los próximos tres años, en contraste con el 41.65% para quienes no perciben oportunidades<sup>7</sup>. Del mismo modo, el considerarse capaz poseyendo los conocimientos y habilidades para emprender, también incide en la intención de emprender. El 53.2% de quienes se consideran capaces y no están emprendiendo actualmente, iniciaría un negocio en los próximos tres años, en comparación con el 35,9% de quienes no perciben poseer las capacidades para emprender<sup>8</sup>.

Entre los emprendedores (TEA), el 71% de quienes perciben oportunidades en el entorno, manifiestan su intención de emprender nuevamente en los próximos tres años; y el 61% de quienes no perciben oportunidades, manifiesta esta intención. Con respecto a la capacidad para iniciar un negocio en términos de conocimientos y habilidades, el 65% de quienes se perciben capaces, esperan iniciar un nuevo negocio en los próximos tres años, en contraste con el 66.7% de aquellos emprendedores que no se perciben totalmente capaces<sup>9</sup>.

### 3.4. LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA TEMPRANA: ¿QUIÉNES EMPRENDIERON EN ECUADOR EN 2017?

La actividad emprendedora temprana recogida por el índice TEA, incluye a quienes están en el proceso de iniciar un negocio pero que no han pagado salarios por más de tres meses, emprendedores nacientes, y a los propietarios de un nuevo negocio, quienes han pagado salarios por más de tres meses pero menos de 42.

Figura 8 - Evolución de la TEA en Ecuador



Como se aprecia en la Figura 8, Ecuador ha mostrado consistentemente una TEA alta. En 2017 la TEA fue de 29.62% (inferior a la de 2016); la proporción de emprendedores nacientes fue de 21.17%, y la de emprendedores nuevos 9.75%. Tanto la proporción de emprendedores nacientes como nuevos se ha reducido en 2017; la tasa de emprendedores nacientes ha venido declinando gradualmente desde 2013, siendo el promedio del periodo 2013-2017 de 24%, mientras que la tasa de emprendedores nuevos, que incrementó en el 2016, regresa al rango del periodo 2014-2015.

7 Diferencia estadísticamente significativa al 5%

8 Diferencia estadísticamente significativa al 5%

9 No hay diferencia estadísticamente significativa

La Tabla 9 compara la demografía de los emprendedores (TEA), de quienes no poseen negocios y, de los propietarios de negocios establecidos (aquellos con más de 42 meses de operación).

**Tabla 9 – Principales características de no poseedores de negocios, TEA y Establecidos**

TEA y Establecidos		No poseedor de negocios	TEA	Establecidos
Edad promedio		34.51	35.64	43.76
Años de escolaridad promedio		10.99	11.41	10.64
Género	Hombre	49.7%	47.9%	54.3%
	Mujer	50.3%	52.1%	45.7%
Área	Urbano	60.4%	65.9%	56.9%
	Rural	39.6%	34.1%	43.1%
Categoría de ocupación	Tiempo Completo/Parcial	34.5%	21.0%	2.1%
	Tiempo Parcial Solamente	18.2%	15.3%	0.4%
	Retirado/Discapacitado	1.9%	0.2%	0.0%
	Dedicado al Hogar	22.7%	9.4%	0.4%
	Estudiante	11.5%	2.5%	0.0%
	Desempleado/Otros	10.8%	5.9%	0.4%
Ingreso mensual del hogar	Auto-Empleado	0.5%	45.7%	96.8%
	Menos de \$ 375	30.0%	26.5%	27.8%
	\$ 376 - \$ 750	45.8%	48.8%	44.5%
	Más de \$ 750	24.2%	24.7%	27.7%

En la mayoría de los países y regiones del mundo predominan los emprendedores motivados por oportunidad. En 2017, esta motivación supera a la necesidad, aunque se sitúa por debajo del promedio regional; la proporción de la TEA que emprende por necesidad supera el promedio regional. En consecuencia, Ecuador muestra un índice motivacional entre los más bajos de la región.

La Tabla 10 muestra la composición de la TEA por Oportunidad de Mejora y Necesidad para algunos países de la región, y también el índice motivacional. Este índice se ha reducido para América Latina y las economías de eficiencia en relación al año 2016; el incremento en la TEA por necesidad no se ve compensado por la TEA por Oportunidad de Mejora.

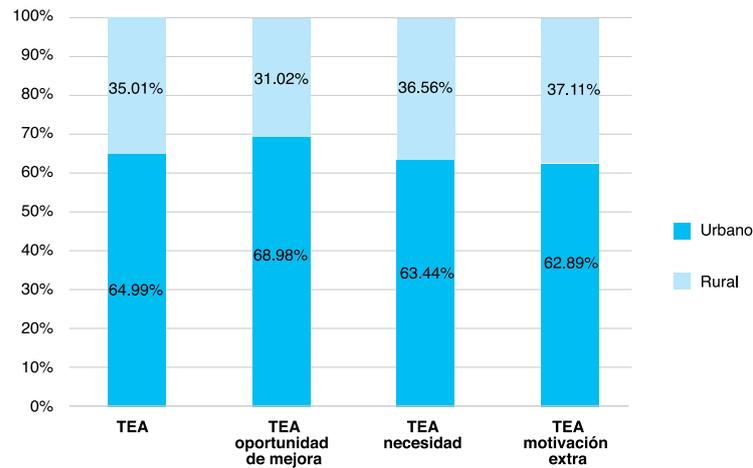
**Tabla 10 - Motivaciones para emprender**

	TEA	TEA oportunidad (% en TEA)	TEA necesidad (% en TEA)	Oportunidad de mejora (% en TEA)			Índice motivacional
				Ingresos	Independencia	Total	
Perú	24.60%	80.23%	16.66%	36.79%	27.47%	62.26%	3.7
Chile	23.80%	73.06%	25.74%	38.13%	22.31%	59.72%	2.3
Colombia	18.68%	77.42%	20.05%	31.89%	29.02%	59.37%	3.0
Ecuador	29.62%	57.31%	42.33%	17.87%	18.97%	36.72%	0.9
Región	18.49%	71.72%	26.97%	27.05%	26.25%	52.56%	1.9
Economías de Eficiencia	14.87%	71.87%	26.33%	26.87%	21.56%	47.50%	1.8

## EMPRENDEDORES URBANOS Y RURALES

En 2017, se observa un ligero incremento de emprendedores urbanos, lo mismo ocurre para aquellos motivados por la oportunidad de mejora en relación al año pasado, comportamiento que se ha mantenido desde 2015. Sin embargo, los emprendedores motivados por la necesidad han incrementado en el área urbana. La Figura 9 muestra la composición de la TEA por área de ubicación de los emprendedores.

Figura 9 - Composición de la TEA, TEA oportunidad, y TEA necesidad, según área

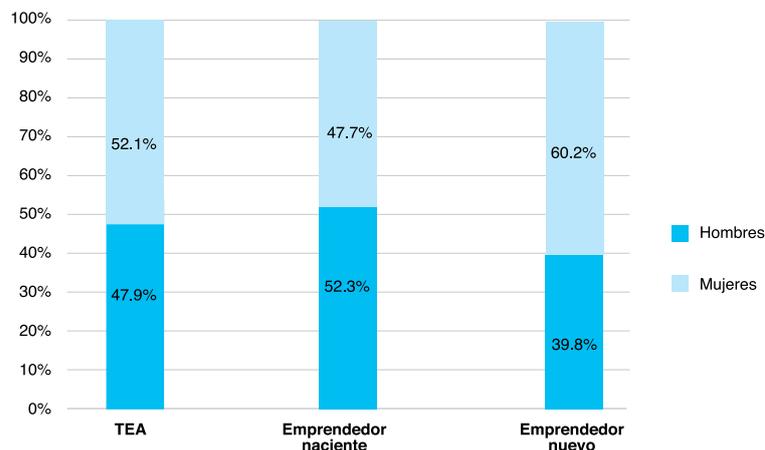


### EMPRESARIOS DE HOMBRES Y MUJERES: SIMILITUDES Y DIFERENCIAS

Como se ha indicado en informes anteriores, las proporciones de hombres y mujeres en la TEA son similares, hombres y mujeres emprenden por igual. La proporción de emprendedoras en la TEA 2017 es de 52% y la razón de la TEA femenina a la masculina es de 1.06, habiendo sido 0.9 en 2016.

Una mirada a los negocios y a las motivaciones para emprender revela diferencias. En 2017, la proporción de mujeres con negocios nuevos fue superior mientras que continúan predominando los hombres con emprendimientos por oportunidad y las mujeres en los emprendimientos por necesidad. La razón de emprendimientos por necesidad de mujeres a hombres es de 1.23.

Figura 10 - Composición de la TEA 2017 según género



En el contexto regional, el comportamiento es similar; en este año Ecuador se encuentra por encima de la media regional para emprendimientos por oportunidad en mujeres. Sin embargo, al igual que Perú, supera la media regional y de economías de eficiencia con la proporción de mujeres que emprenden por necesidad. La Tabla 11 permite comparar con algunos países de América Latina.

Tabla 11 – TEA y motivación: distribución según género

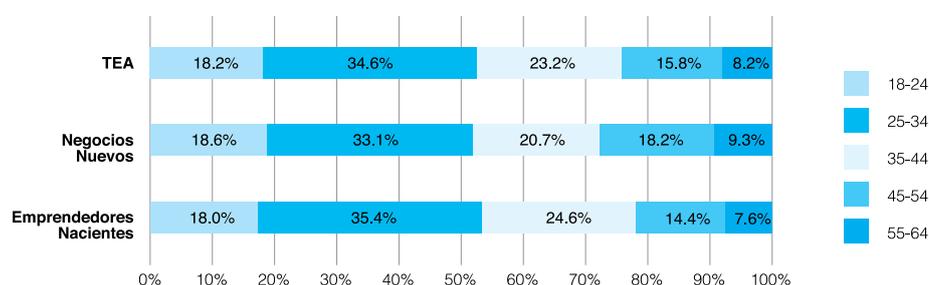
País	% en TEA		% en TEA oportunidad		% en TEA necesidad	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Ecuador	48.33	51.67	52.09	47.91	43.22	56.78
Perú	53.46	46.54	55.59	44.41	39.80	60.20
Chile	58.85	41.15	63.10	36.90	47.43	52.57
Colombia	49.28	50.72	50.52	49.48	48.56	51.44
Región	54.61	45.39	56.99	43.01	48.40	51.60
Economías de Eficiencia	57.95	42.05	60.71	39.29	51.36	48.64

Los comportamientos observados para la TEA de hombres y mujeres probablemente se explican en parte, por las diferencias estadísticamente significativas en cuanto a percepción de oportunidades y capacidad para emprender. Una mayor proporción de hombres perciben oportunidad para emprender y se perciben más capaces para hacerlo, y en menor proporción consideran al temor al fracaso como una barrera para emprender.

### EDAD

El grupo de adultos con edades entre 25 y 44 años constituye el 58% de la TEA 2017, similar a la proporción encontrada en 2016. La composición etaria de la TEA para emprendedores nacientes y nuevos es muy similar, con excepción del grupo de emprendedores nuevos entre 45 y 54 años, que alcanza 18% y muestra un incremento de 5 puntos porcentuales con respecto al 2016. El grupo de emprendedores con edades comprendidas entre los 55 y 64 años es el de menor representación.

Figura 11 - Composición de edad de emprendedores en sus diferentes etapas



En cuanto a la motivación para emprender, de la tabla 12 se observa que un 62% de aquellos motivados por una oportunidad de mejora pertenece al grupo dominante (25 a 44 años); el 51% de los que manifiestan motivación mixta, y el 54% de quienes emprenden por necesidad pertenecen también a este grupo etario.

Tabla 12 - Distribución de edad del emprendedor TEA según motivación:

Rango de edad	Oportunidad de Mejora	Motivación Mixta	Necesidad
18-24	15.6%	21.8%	17.3%
25-34	38.5%	32.6%	29.2%
35-44	23.0%	18.8%	25.2%
45-54	15.1%	20.5%	17.7%
55-64	7.8%	6.3%	10.5%

**Generación del milenio.** La generación del milenio incluye a los individuos nacidos entre 1980 y 2000, actualmente con edades comprendidas entre los 18 y 38 años aproximadamente; para el propósito de este estudio, observamos al grupo comprendido entre 18 y 34 años. De este grupo etario, un 29.7% está incluido en la TEA, como emprendedores nacieses principalmente, aunque la proporción ha venido declinando desde 2015. El comportamiento de este grupo no difiere de los de mayor edad en cuanto a percepciones y temor al fracaso. Para este grupo etario, existe una mayor proporción de mujeres emprendiendo.

En 2017, los emprendedores de la generación del milenio motivados por oportunidad superan a los emprendedores en el rango de 35 a 64 años; estos últimos además emprenden más por necesidad. No se observa mayor diferencia para la generación del milenio en la motivación de emprender para lograr mayor independencia, pero es superior la proporción en esta generación de emprendedores motivados por incrementar ingresos. Algunas diferencias se observan en las motivaciones de hombres y mujeres de la generación del milenio. Al igual que con los emprendedores en general, es superior la proporción de mujeres que emprende por necesidad. Hay casi una paridad entre los motivados por oportunidad de ambos sexos, así como en los motivados por oportunidad de incrementar ingresos. Sin embargo, es mayor la proporción de mujeres del milenio que emprende en busca de independencia.

En 2017, no se observan diferencias estadísticamente significativas entre este grupo de emprendedores y los de edades entre 35 y 64 años en cuanto a la fase de emprendimiento naciente y nuevo; existiendo, sin embargo, una diferencia significativa<sup>10</sup> en cuanto a la propiedad de negocios establecidos.

## EDUCACIÓN

Con relación a la educación, predominan los emprendedores que han concluido la educación primaria (33%) y la educación secundaria (35%). Entre los emprendedores nacieses destaca la proporción con secundaria completa y entre los nuevos, aquellos con primaria completa. La proporción de emprendedores con estudios superiores no alcanza el 15%; En la Tabla 13 se puede apreciar los grupos dominantes de educación en cada etapa del emprendimiento.

**Tabla 13 - Distribución del nivel educativo de los emprendedores (TEA)**

Nivel educativo	TEA	Nacieses	Nuevos
Ninguna	5.2%	5.9%	4.0%
Primaria Completa	33.2%	30.8%	37.5%
Secundaria Completa	34.9%	36.8%	31.5%
Post-Secundaria	10.1%	10.3%	9.6%
Universidad Completa	15.9%	15.6%	16.3%
Masterado/Doctorado	0.8%	0.6%	1.1%

En cuanto a motivaciones, como se observa en la Tabla 14, los grupos con educación post secundaria y universitaria completa, muestran las menores tasas de emprendimiento por necesidad, aunque con niveles superiores al 2016; con respecto a la oportunidad como motivación en relación con niveles de educación, no hay resultados concluyentes.

**Tabla 14 - Motivaciones por nivel de educativo**

Nivel educativo	Oportunidad de Mejora	Motivación Mixta	Necesidad
Ninguna	3.0%	2.2%	7.6%
Primaria Completa	25.9%	28.0%	41.8%
Secundaria Completa	35.6%	38.5%	31.8%
Post-Secundaria	13.1%	9.7%	9.2%
Universidad Completa	21.9%	19.4%	9.2%
Masterado/Doctorado	0.5%	2.1%	0.4%

<sup>10</sup> Diferencia estadísticamente significativa al 5%.

## ESTATUS LABORAL E INGRESOS

Cerca de la mitad de los emprendedores en la TEA se califica como auto empleado; el 36% de los emprendedores comparte su iniciativa de negocios con la actividad laboral como empleado ya sea de tiempo completo o parcial, especialmente en el grupo de los emprendedores nacientes, 52% aproximadamente. Entre los emprendedores nuevos, aproximadamente el 90% está dedicado al negocio. La Tabla 15 permite comparar la distribución de los emprendedores por actividad laboral.

**Tabla 15 - Distribución de la categoría ocupacional según fase del emprendimiento**

Ocupación	No poseedor de negocios	Negocio Naciente	Negocio Nuevo	TEA
Tiempo Completo/Parcial	34.5%	30.2%	4.5%	21.0%
Tiempo Parcial Solamente	18.2%	21.7%	3.9%	15.3%
Retirado/Discapacitado	1.9%	0.3%	0.0%	0.2%
Dedicado al Hogar	22.7%	14.6%	0.0%	9.4%
Estudiante	11.5%	3.85	0.0%	2.5%
Desempleado/Otros	10.8%	8.8%	0.6%	5.9%
Auto-Empleado	0.5%	20.6%	91.0%	45.7%

El GEM mide el ingreso mensual del hogar, que se utiliza como proxy del ingreso del emprendedor. Al respecto se mantiene el patrón del periodo 2015-2016; no hay mayores diferencias de rangos de ingresos de hogares entre emprendedores y resto de la población, a excepción del rango inferior de ingresos correspondiente al salario mínimo, para el cual, al igual que en años anteriores, se observa una mayor concentración de quienes no son emprendedores. La Tabla 16 permite contrastar diversos niveles de ingresos para los emprendedores según la etapa del negocio

**Tabla 16 - Distribución de categoría de ingresos**

Categoría de ingresos	No poseedor de negocios	TEA (Sin establecidos)	Establecidos
Menos de \$ 375	30.0%	26.5%	27.8%
Entre \$ 376 y 750	45.8%	48.8%	44.5%
Más de \$ 751	24.2%	24.7%	27.7%

En 2017 se ha encontrado que, en cuanto a percepciones, sí hay diferencias de acuerdo a los niveles de ingreso. La percepción de oportunidades no muestra un comportamiento concluyente, pero la percepción de capacidad para emprender aumenta a medida que crecen los ingresos y del mismo modo se reduce el temor al fracaso como barrera para emprender. Este comportamiento no ha variado en relación al año anterior.

**Tabla 17 - Estadísticas descriptivas según nivel de ingresos y etapa de negocio**

Etapa de negocio	Categoría de ingreso	Género		Edad promedio	Años de escolaridad promedio	Motivación para emprender		
		Hombres	Mujeres			Oportunidad de mejora	Motivación mixta	Necesidad
No poseedor de negocio	Menos de \$ 375	44.3%	55.7%	35.3	8.6			
	Entre \$ 376 y 750	51.6%	48.4%	33.5	11.0			
	Más de \$ 751	52.1%	47.9%	35.3	13.9			
TEA (sin establecidos)	Menos de \$ 375	43.7%	56.3%	37.3	9.2	24.1%	14.6%	61.3%
	Entre \$ 376 y 750	46.0%	54.0%	35.4	11.2	37.7%	14.1%	48.2%
	Más de \$ 751	56.2%	43.8%	34.2	14.2	43.4%	23.9%	32.7%
Establecidos	Menos de \$ 375	49.0%	51.0%	43.8	8.7	25.6%	9.1%	65.3%
	Entre \$ 376 y 750	54.8%	45.2%	44.1	10.1	39.0%	9.7%	51.3%
	Más de \$ 751	58.2%	41.8%	43.2	13.3	50.3%	11.7%	38.0%

Como se muestra en la Tabla 17, no se observan mayores diferencias en edades, pero sí en años de escolaridad; éstos aumentan a medida que crecen los ingresos. Entre los emprendedores, en el intervalo inferior de ingresos hay una mayor concentración de mujeres, mientras que a medida que aumentan los ingresos, hay una mayor concentración de hombres emprendiendo. En cuanto a motivación, a medida que incrementan los ingresos, se hace la motivación por oportunidad de mejora y se reduce la motivación por necesidad.

### 3.5 EMPRENDEDORES MÚLTIPLES

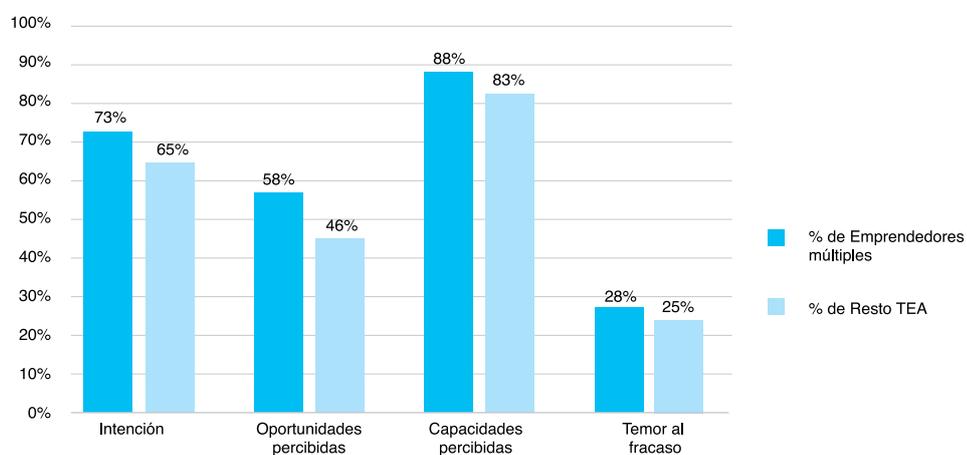
Denominamos emprendedores múltiples a quienes poseen un negocio nuevo pero que a la vez tienen un negocio naciente, y a aquellos propietarios de negocios establecidos que están emprendiendo nuevamente. La Tabla 18 contrasta la demografía entre estos emprendedores y aquellos que sólo son nacientes o nuevos (el resto de la TEA).

**Tabla 18 – Demografía de emprendedores múltiples y el resto de la TEA**

		Emprendedores Múltiples	Resto TEA
Género	Hombre	53%	48%
	Mujer	47%	52%
Edad		39.68	35.59
Escolaridad promedio		11.68	11.40
Área	Urbano	61%	65%
	Rural	39%	35%
Ingresos del hogar	Menos de \$ 375	28%	27%
	Entre \$ 376 y 750	40%	49%
	Más de \$ 751	32%	24%

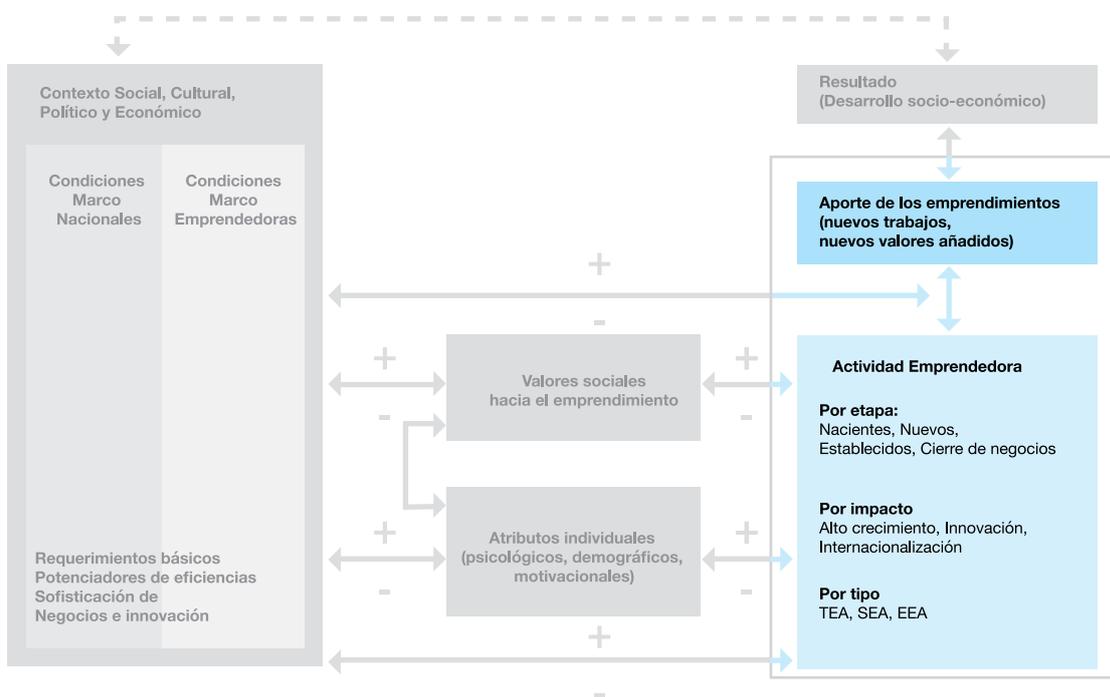
El 61% de los emprendedores múltiples provienen de áreas urbanas, proporción inferior al resto de la TEA; en este conjunto, predominan los hombres emprendiendo repetidamente. Se observa que los ingresos de los emprendedores múltiples están más concentrados en la categoría media, pero destaca la proporción en el rango más alto de ingresos que supera al resto de la TEA. Aunque no existen mayores diferencias en edades en comparación con los demás emprendedores, para los emprendedores múltiples el rango predominante de edad está entre 45 y 64 años. Se ha encontrado que entre estos emprendedores hay una mayor proporción con educación post secundaria. Es importante notar que el 39% de los emprendedores múltiples emprendieron por necesidad, en contraste al 47% del resto de emprendedores.

**Figura 12 - Percepciones de los emprendedores con más de una empresa**



Al comparar este grupo de emprendedores que tienen más de una empresa con el resto de emprendedores dentro de la TEA, podemos observar que en sus percepciones sobre el emprendimiento son más optimistas, como se muestra en la Figura 12. Un 73% de los emprendedores múltiples muestran intención de emprender en los próximos 3 años, comparado con el 65% del resto de la TEA. Los emprendedores múltiples perciben oportunidades en los próximos 6 meses en mayor proporción que el resto de la TEA, sin embargo, no difieren mayormente de los demás en cuanto a su percepción de tener la capacidad para emprender.

## 4. CICLO DE VIDA DEL NEGOCIO: INICIO, CRECIMIENTO Y CIERRE

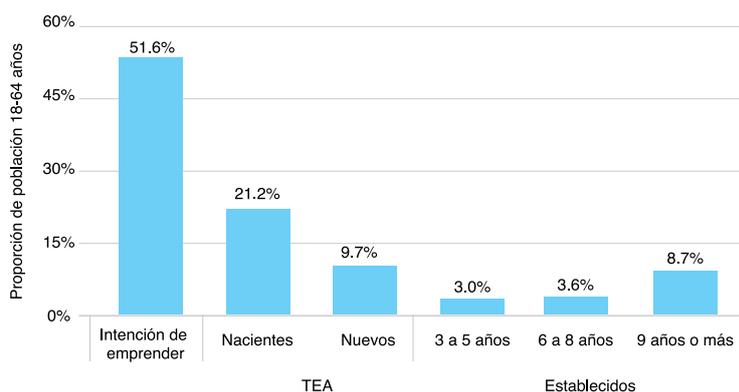


En este capítulo se examina la actividad emprendedora en Ecuador desde el punto de vista de los negocios, haciendo un breve análisis de las etapas que éstos atraviesan, sus desafíos, motivaciones y demás variables que definen su ciclo de vida y desempeño, refiriéndose a expectativas de crecimiento, internacionalización e innovación.

### 4.1 CICLO DE VIDA DEL NEGOCIO

La Figura 13 muestra los porcentajes de la población adulta en Ecuador que se encuentra involucrada en alguna etapa de emprendimiento; desde los emprendedores potenciales (intención de emprender) hasta aquellos con un negocio ya establecido. En 2017, el mayor porcentaje se concentra en emprendedores potenciales (51.6%), este primer grupo se refiere a aquellos individuos que consideran iniciar un emprendimiento dentro de los próximos 3 años. El siguiente grupo son los emprendedores nacientes, emprendimientos que todavía no han superado la barrera de los 3 meses de operación; un 21.2% ya se encuentra realizando alguna actividad concerniente al inicio de un negocio ya sea solo o con algún socio. Dentro de las acciones predominantes que este grupo de emprendedores realiza, se incluyen: comenzar a ahorrar dinero (28%), buscar equipamiento (17%), definir la idea de negocio (16%), buscar local (14%), organizar el equipo de trabajo (13%), y trabajar en un plan de negocio (11%). Los emprendedores nuevos (de 3 a 42 meses de haber pagado salarios) corresponden a un 9.7% de la población adulta y, entre los negocios establecidos, tienen una mayor concentración aquellos que se encuentran operando por 9 años o más (8.7%).

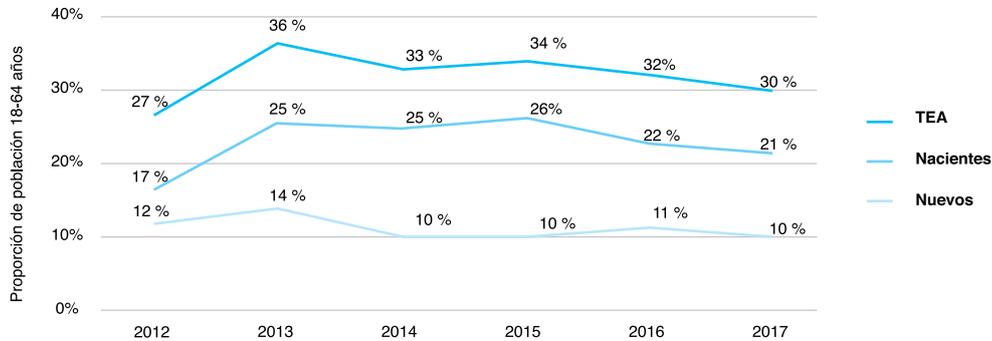
Figura 13 – Tasa de intención de emprender y actividad emprendedora por etapa del negocio



## EMPRENDIMIENTO EN ECUADOR: DE LA INTENCIÓN A LA EJECUCIÓN

La Figura 14 muestra que, a pesar de que la mitad de la población adulta considera iniciar un negocio en los próximos 3 años, tan solo un 21% toma alguna acción para iniciarlo realmente.

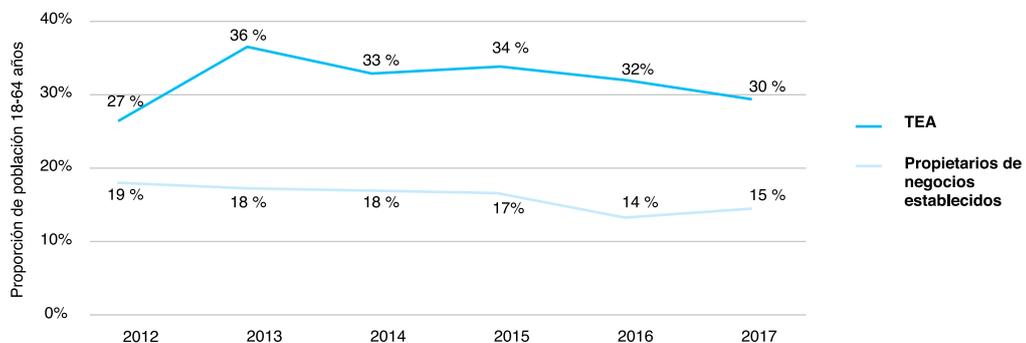
**Figura 14 - Comparación entre emprendedores nacientes, nuevos y TEA**



Se mantiene la brecha existente entre los negocios nacientes y nuevos, es decir que las dificultades para que un emprendimiento sobrepase la barrera de los 3 meses de operación aún no han podido resolverse. Esta ha sido la tendencia de los últimos 5 años, donde la proporción de emprendedores nacientes al menos duplica la de emprendedores nuevos.

Para el 2017, en Ecuador la relación nuevos/nacientes es de 0.46, bastante cercana a la del año anterior (0.49) y evidentemente lejos de alcanzar las tasas de los años 2009 y 2010 donde los emprendimientos nuevos superaban a los nacientes (1.53 y 1.10 respectivamente); en América Latina en 2017 esta relación es en promedio de 0.8, y 0.91 para las economías de eficiencia.

**Figura 15 - Evolución de la TEA y la propiedad de negocios establecidos**

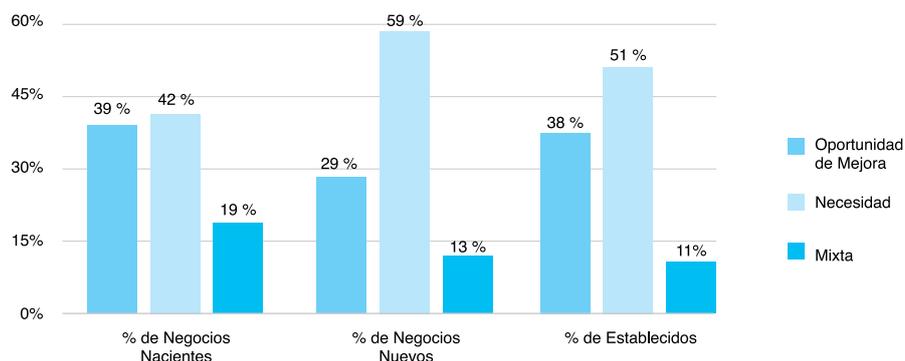


Similar a la brecha entre negocios nacientes y nuevos que componen la TEA, también se hace evidente la existencia de barreras que impiden que los emprendimientos en la TEA superen los 42 meses de operación y se conviertan en negocios establecidos. En la Figura 15 se observa que, para el 2017, la proporción de negocios establecidos/TEA es 0.52, es decir que prácticamente la mitad de los emprendimientos no llegan a convertirse en negocios establecidos. Como se verá más adelante en este mismo capítulo, las razones más frecuentes para cierre o salida del negocio son baja rentabilidad y dificultades de financiamiento.

## MOTIVACIONES EN EL CICLO DE VIDA DE LOS NEGOCIOS

En 2017, al igual que en años anteriores, predominan en la TEA los negocios motivados por la oportunidad. Sin embargo, se observa que tanto para nacientes como nuevos las proporciones de negocios motivados por la necesidad superan a las de 2016, en aproximadamente 12 y 10 puntos porcentuales respectivamente. Independiente de la etapa del negocio, en 2017 la necesidad también excede a la motivación por oportunidad de mejora como se observa en la Figura 16.

Figura 16 - Motivación para emprender según etapa del negocio



### GIRO DE LOS NEGOCIOS

El 69% de los negocios en la TEA se orientan hacia los consumidores. Sin embargo, este año se evidencia un ligero traslado hacia el sector de transformación en comparación con el año anterior, cuando un 76% de los nacientes y 74% de los nuevos estaban orientados al consumidor. En la Tabla 19 se muestra la distribución sectorial tanto para los negocios en la TEA como para los establecidos en el 2017.

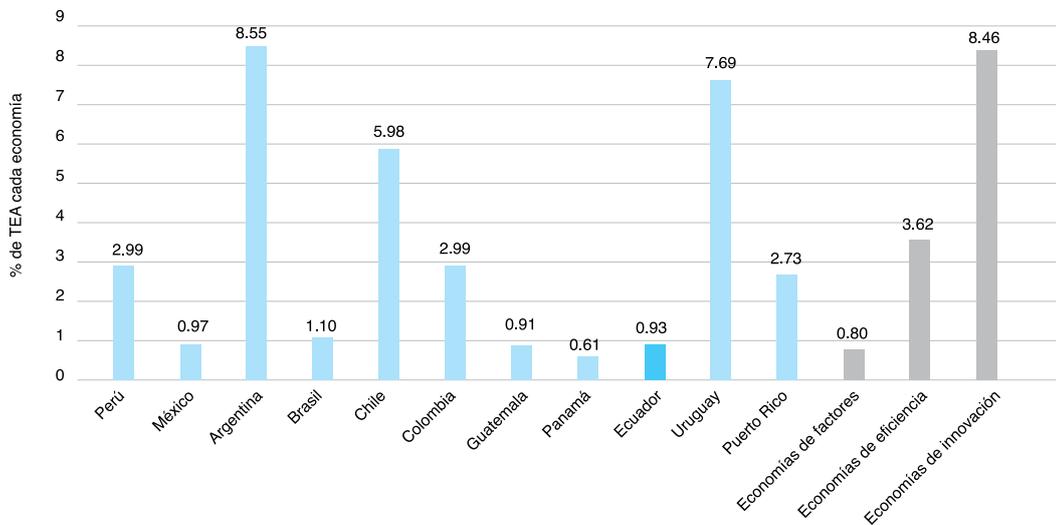
Tabla 19 - Distribución de actividades por tipo de industria

	Extractivo	Transformación	Servicios a negocios	Servicios a consumidores
Negocio Naciente	8.1%	17.3%	5.6%	69.0%
Negocio Nuevo	6.2%	20.3%	3.9%	69.6%
Establecidos	16.3%	21.2%	3.9%	58.6%

Dentro de los negocios nacientes orientados a consumidores, encontramos bares y restaurantes además de consultorios de servicios médicos. En los negocios nuevos en este sector, encontramos tiendas de víveres y negocios de retail mientras que los negocios establecidos además de incluir este tipo de negocios, incluyen salones de belleza, y distribuidoras de alimentos y bebidas. Entre los negocios establecidos, llama la atención la existencia de negocios de extrema informalidad como ventas por catálogo, ventas de comidas en fines de semana, venta ambulante de productos perecibles y no perecibles y recolección de conchas en el estero, siendo estas últimas tres actividades exclusivamente emprendimientos por necesidad.

El sector de servicios orientados a negocios es el menos representativo tanto para la TEA como para los establecidos; algunos ejemplos en este sector son: servicios de publicidad, organización de eventos, construcción, imprentas y servicios arquitectónicos; mientras que en los negocios establecidos se encuentran asesorías contables, publicidad, servicios de filmación y topografía. En el sector de transformación, los negocios nacientes y nuevos corresponden a actividades como: confección de ropa o zapatos, confitería, elaboración de productos de metal, servicios relacionados a la construcción; los negocios establecidos en este sector corresponden también a fabricación de muebles y reciclaje.

Figura 17 - Porcentaje de la TEA en sectores de tecnología media o alta



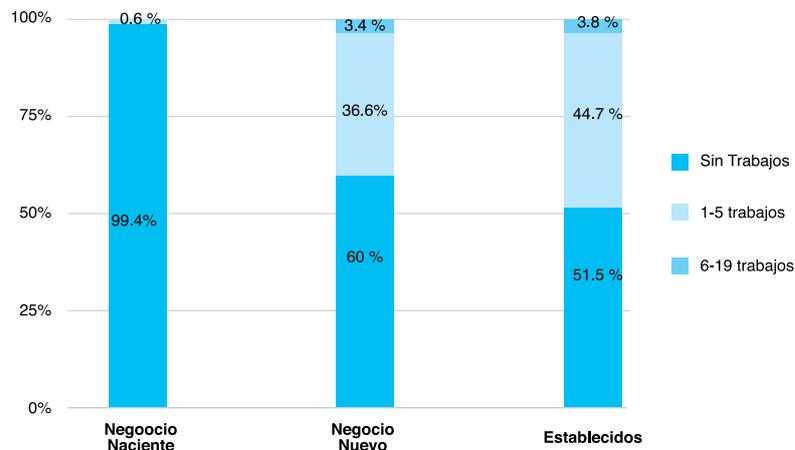
La Figura 17 muestra el porcentaje de emprendedores en la TEA que se encuentran involucrados en el sector de tecnología media o alta; como se observa, en Latinoamérica lidera Argentina con el 8.55%, seguido de Uruguay con 7.69% y Chile con 5.98% mostrando niveles comparables con las economías de innovación. Ecuador se encuentra entre los países con menor proporción de negocios en la TEA en el sector tecnológico llegando a menos del 1%, comparable con las economías basadas en factores.

## 4.2 CRECIMIENTO DE LOS NEGOCIOS Y SUS RETOS

### GENERACIÓN DE EMPLEO

Manteniendo la tendencia de los últimos años, casi la totalidad de los negocios en Ecuador inician siendo unipersonales. Sin embargo, nacen con expectativas de generar empleo. En el 2017, el 99.4% de los emprendimientos nacientes en Ecuador no tenían empleados, así mismo un 60% de los negocios nuevos y un 51.5% de los negocios establecidos tampoco generaron ningún empleo este año. Aquellos emprendedores por necesidad son los que menos empleos generan, un 63.6% de este grupo son unipersonales al igual que un 50% de aquellos motivados por oportunidad o motivación mixta.

Figura 18 - Número de empleados actual por etapa de negocio

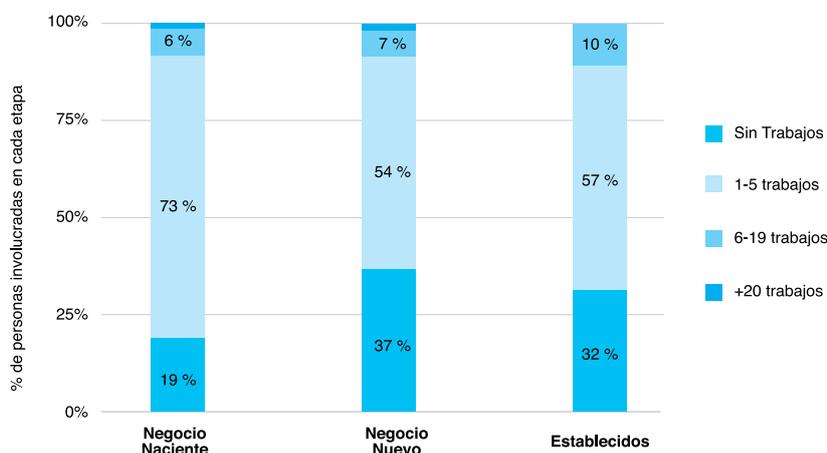


En cuanto a las expectativas de generación de empleo, el escenario siempre es más positivo. En la Figura 19 se observa que en el 2017 un 73% de los emprendimientos nacientes esperaban generar al menos de 1 a 5 empleos en los próximos 5 años; mientras que sólo un 19% no generaría empleos en este periodo. Los negocios nuevos muestran un menor porcentaje de expectativa de generación de 1 a 5 empleos (54.3%) al igual que los negocios establecidos (57.5%). Los negocios del sector manufacturero son aquellos que en promedio tienen mayores

expectativas de crear empleos futuros. En Ecuador, menos del 7% de los negocios en la TEA esperan generar más de 6 trabajos en los próximos 5 años y tan solo un 10.4% de los negocios establecidos esperan lo mismo.

Un 70.8% de los negocios con motivación mixta, seguido de un 69.1% de aquellos motivados por oportunidad de mejora y un 67.4% de aquellos motivados por necesidad, esperan generar entre 1 y 5 empleos en los próximos 3 años.

**Figura 19 - Número de empleados esperado a 5 años por etapa de negocio**

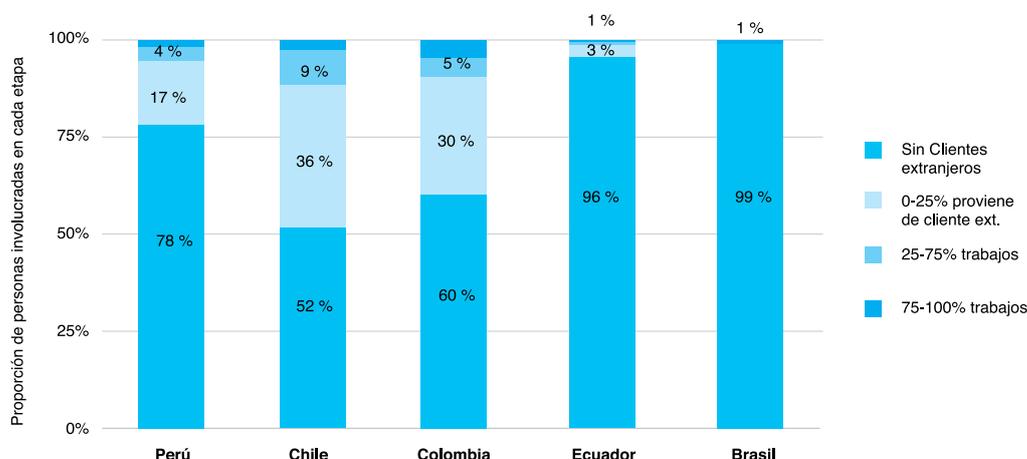


En 2017, al igual que en los últimos 3 años, las mujeres generan menos empleo que los hombres. Este año, un 62.7% de mujeres en la TEA no generaron ningún empleo comparado con el 51.6% de los hombres emprendedores; de este grupo de mujeres, dos tercios emprenden por necesidad y el 98.36% corresponden a emprendedoras con negocios nuevos. En cuanto a expectativas de generación de empleo, no hay diferencias relevantes entre hombres y mujeres; alrededor del 68% de ambos grupos, esperan generar entre 1 y 5 empleos.

En Ecuador, tan solo el 6.6% de los emprendedores en la TEA esperan generar más de 5 puestos de trabajo, lo que nos ubica en el puesto 48 de 54 economías participantes en 2017. Por otro lado, la expectativa de generar al menos un empleo adicional en 5 años, es mayor en América Latina que en el resto de las regiones, alcanzando un 65%; destacan Colombia y Chile con 80% y 77% respectivamente, mientras que Ecuador obtiene 64.7%.

### INTERNACIONALIZACIÓN DE PRODUCTOS O SERVICIOS

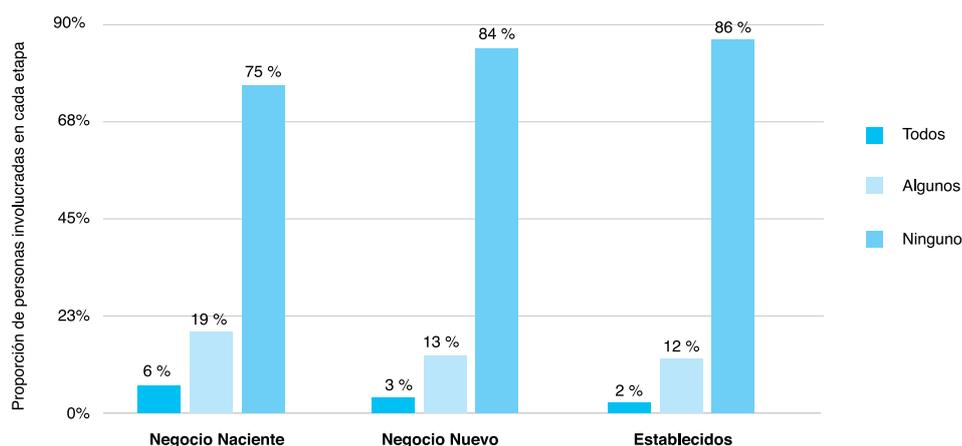
**Figura 20 - Proporción de ingresos que provienen de clientes extranjeros, negocios en TEA**



En el 2017, el 95.6% de los negocios ecuatorianos en la TEA, tuvieron exclusivamente clientes nacionales, ubicando a Ecuador como el segundo país con menor nivel de internacionalización de la región luego de Brasil con un 99.3%, en tercer lugar se ubica Perú con el 78.07%. Por el contrario, países como Colombia y Chile evidenciaron un mayor nivel de internacionalización; un 36.18% de negocios chilenos en la TEA tienen hasta un 25% de clientes en el extranjero; y un 8.7% hasta el 75%. En Colombia, los negocios en la TEA tienen niveles de internacionalización comparables con Chile; un 30.4% de negocios colombianos tienen hasta 25% de clientes en el extranjero y un 5% hasta el 75%.

## INNOVACIÓN DE PRODUCTOS O SERVICIOS

**Figura 21 - Número de clientes que perciben el producto/servicio como nuevo o novedoso, según etapa del negocio**



El Global Innovation Index (GII) posiciona a Ecuador en el puesto 98 de 127 países que participaron en el 2017; a nivel latinoamericano Chile lidera la lista ubicándose en el puesto 46 mientras que Colombia se ubica en el puesto 65.

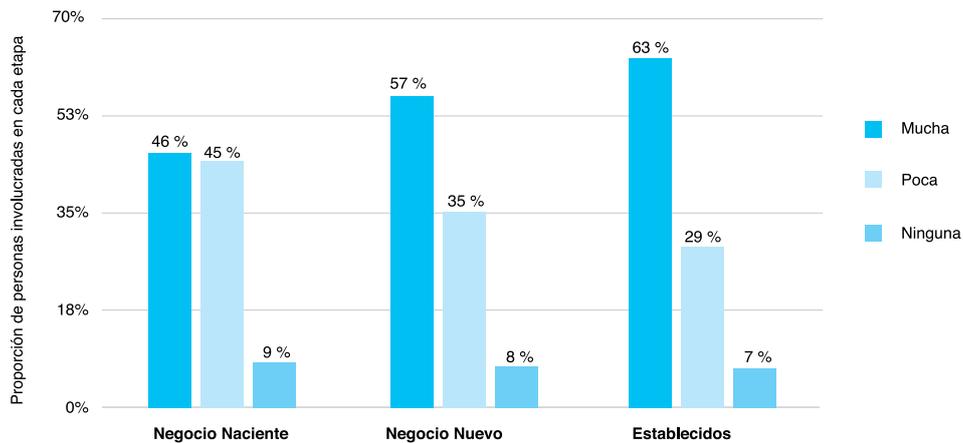
Los resultados del GEM 2017 son consistentes con los resultados país del GII; y muestran que los emprendimientos también tienen bajo nivel de innovación. El GEM mide este nivel a través de la apreciación del emprendedor sobre cuán novedosos son sus productos o servicios para los consumidores. En la Figura 21 se muestra que en promedio un 80% tanto de los propietarios de negocios en la TEA como de los negocios establecidos, indican que ninguno de sus clientes percibe sus productos o servicios como nuevos o novedosos. Los emprendedores nacientes consideran en mayor proporción que sus productos o servicios son innovadores.

El uso de tecnologías también es una variable relevante para tratar de predecir el nivel de innovación de un producto o servicio, esperando que aquellos países donde las últimas tecnologías estén disponibles y de fácil acceso a los emprendedores, sean quienes ofrezcan mayor nivel de innovación. En 2017, Ecuador fue uno de los países con mayores porcentajes de uso de tecnología antigua, 86.96% de los negocios usaron tecnologías con más de 5 años de antigüedad, mientras que Chile y México fueron los países con menor uso de tecnologías antiguas, 58.68% y 54.62% respectivamente.

## PERCEPCIÓN DE COMPETENCIA

En la Figura 22 se evidencia que a medida que el negocio avanza en cada una de sus etapas, la percepción de competencia es mayor. En el 2017, casi un 50% de los negocios nacientes parecieron iniciar en un mercado donde la competencia fue abundante; el otro 50% restante, por el contrario, percibió que el mercado al cual decidió apuntar tenía poca o ninguna competencia, incluyendo un 8.7% que consideraba que no tenía ninguna.

Figura 22 - Percepción de competencia según etapa del negocio



Los negocios nuevos, aquellos que ya superaron la barrera de los 3 meses de operación, percibieron en un 56.6% mucha competencia, mientras que un 35.5% percibieron poca competencia y un 8% ninguna. Los negocios establecidos son quienes tienen afirmado tener más competidores.

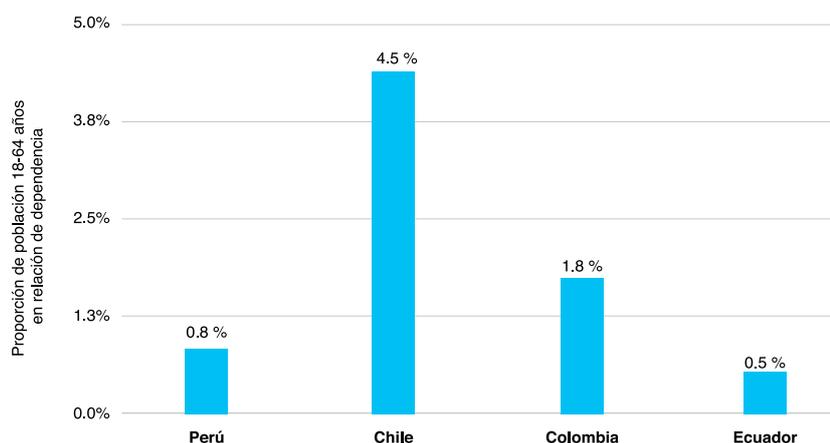
#### LA ACTIVIDAD INTRA-EMPREDEDORA EN ECUADOR

La Actividad Emprendedora del Empleado (EEA, por sus siglas en inglés) refleja el porcentaje de empleados involucrado en alguna actividad relacionada a un intra-emprendimiento en una empresa. Estas actividades pueden referirse al lanzamiento de un nuevo producto o servicio al mercado, crear nuevas líneas de negocio, liderar proyectos de mejoras de procesos, crear una nueva área administrativa, entre otros. Un alto nivel de EEA va ligado generalmente con el nivel de innovación que tienen las empresas y su apertura para que sus empleados participen en actividades que permiten la generación de nuevas oportunidades de negocio o potenciar el desempeño de las mismas.

En el 2017, Ecuador continúa mostrando la EEA más baja de la región (0.54% de la población adulta empleada), revelando que aún no se han tomado las acciones necesarias para que la cultura empresarial fomente la participación y empoderamiento de los empleados en proyectos de innovación. Esto también puede deberse a que el ecosistema emprendedor del país no se encuentra al nivel de desarrollo de países como Chile, quien lidera la lista de intra-emprendimiento en la región (4.46%).

Chile es un caso particular ya que su nivel de EEA se encuentra muy por encima del promedio de la región (1.58%) y de las economías de eficiencia (1.85%), siendo un referente regional para la construcción de un ecosistema que promueva la innovación dentro y fuera de las empresas. Colombia es el segundo país con mayor EEA de la región con 1.76%, seguido de Perú con 0.85%.

Figura 23 - Actividad Emprendedora del Empleado (EEA) a nivel regional



La Tabla 20 agrupa ejemplos de países con TEAs y EEAs similares. Como se puede observar, Ecuador se encuentra en el cuadrante de alta TEA y baja EEA junto con países como Perú y Guatemala. Por otro lado, países desarrollados como Reino Unido y Luxemburgo muestran una baja TEA y una alta EEA, lo cual indica que el nivel de desarrollo de un país no se encuentra necesariamente ligado a una TEA alta.

**Tabla 20 - Comparación países TEA y EEA**

	EEA alta	EEA baja
TEA alta	Estonia, Canadá	Ecuador, Perú, Guatemala
TEA baja	Reino Unido, Luxemburgo	Bulgaria, Bosnia y Herzegovina, Grecia

## LA FORMALIZACIÓN DE LOS NEGOCIOS

Continuando con la tendencia de años anteriores, el grado de formalización de los negocios en Ecuador ha sido bajo. En 2017, sólo un 37.3% de los negocios establecidos tenía algún tipo de registro, ya sea en la Cámara de Comercio, RISE, Patente Municipal; de los negocios nuevos sólo un 29.6% se encontraba registrado y de los nacientes solo un 12.1%. Comparado con el 2016, este año se evidencia una baja en cualquiera de las tasas de registro inclusive para los negocios establecidos los cuales se pensaría que por la antigüedad del negocio ya deberían formalizarse. Un 27.6% de los establecidos tenía patente municipal en el 2017 mientras que el 2016 fue un 34.9%.

### 4.3 LOS EMPRENDEDORES MÚLTIPLES Y SUS NEGOCIOS

Los emprendedores múltiples o dobles, son aquellos que poseen a la vez un negocio naciente además de un negocio nuevo o establecido. En el capítulo 3, se analizaron a los emprendedores múltiples desde el punto de vista personal; en esta sección se hace un breve análisis del giro de negocio de este grupo y variables que afectan al desempeño de los mismos.

#### EDAD PROMEDIO

La edad promedio de los negocios establecidos es de 14.2 años, mientras que la de los emprendedores múltiples con negocios establecidos es 10.6 años. Es interesante notar que el 62% de los emprendedores múltiples con un negocio nuevo, perciben mayores oportunidades para iniciar un negocio en los próximos 6 meses comparado con el 55.5% de emprendedores múltiples con negocio establecido. Sin embargo, el temor al fracaso se mantiene en proporciones similares para ambos grupos, 29.1% para los que tienen negocios nuevos y 26.7% para aquellos con negocios establecidos.

#### MERCADO E INTERNACIONALIZACIÓN

En 2017 los negocios nacientes de los emprendedores múltiples continuaron orientándose hacia los consumidores (78%), evidenciándose un incremento comparado con el año anterior donde esta cifra se situó en 72%. Esa tendencia no es solo para los emprendedores múltiples sino también para el resto de la TEA (69%). En cuanto a expansión de mercado, un 59% de este grupo de emprendedores no evidenciaron un crecimiento de mercado, mientras que un 39% apenas evidenció una ligera expansión.

Al igual que los otros negocios, estos atienden en su mayoría al mercado doméstico. En 2017, un 90% de los clientes de este grupo no tenía ningún cliente en el exterior y un 7% tenía menos del 25% de sus clientes en el extranjero.

#### GENERACIÓN DE EMPLEO

A pesar de tener más de un negocio en marcha, todos los emprendedores múltiples inician su negocio naciente unipersonalmente. En cuanto a expectativas de empleo, un 61% de los emprendedores múltiples esperaría generar entre 1 y 5 empleos en los próximos 5 años, un 6% entre 6 y 19 un 2% 20 empleos o más, pero aún queda un 31% que no tiene ninguna expectativa de generación de empleo.

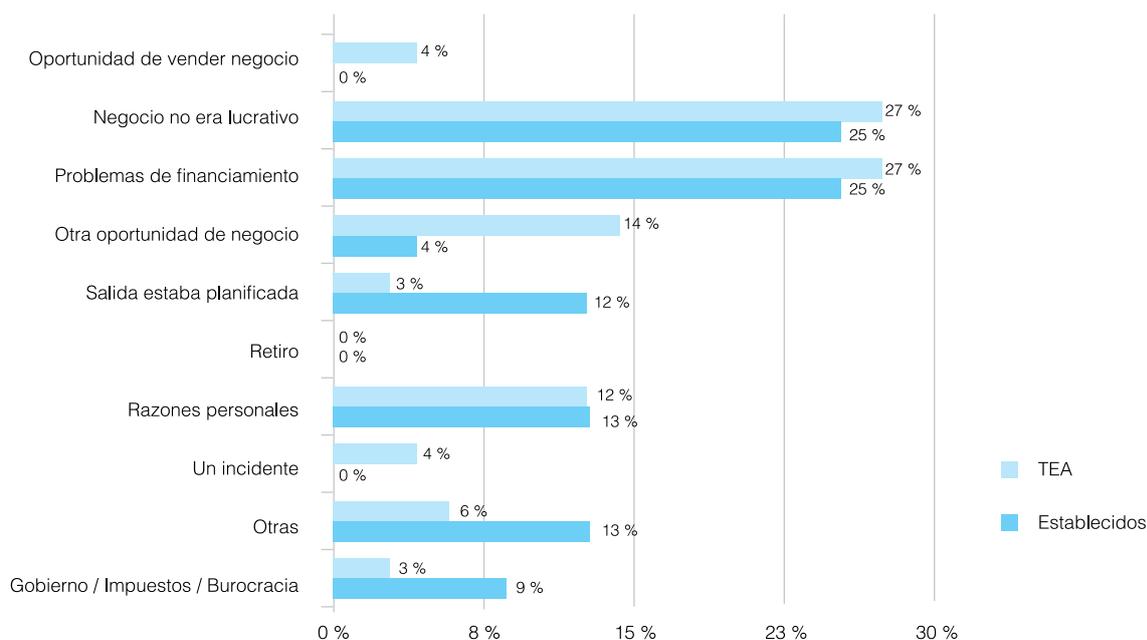
#### INTERNACIONALIZACIÓN

Al igual que los negocios en la TEA, la gran mayoría de los clientes de los emprendedores múltiples son nacionales. En 2017, un 90% de los emprendedores de este grupo no tenía ningún cliente en el exterior y un 7% tenía menos del 25% de sus clientes en el extranjero.

#### 4.4 CIERRE DE NEGOCIOS

Los problemas de financiamiento y la falta de rentabilidad fueron las principales razones de discontinuación por cierre o por abandono en el 2017. Para los negocios en la TEA este porcentaje fue de 27% y para los establecidos 25% en ambos casos. El segundo motivo de discontinuación para los negocios en la TEA fue que migraron a otra oportunidad de negocio (14%) y para los establecidos fue “razones personales” y “otras razones” (13% cada una). La Figura 24 resume los motivos de cierre tanto para la TEA como para los negocios establecidos.

Figura 24 – Motivos de cierre de negocios 2017 TEA y establecidos



Comparado con el año anterior, se evidencia que la falta de rentabilidad y problemas de financiamiento continúan siendo importantes determinantes para el cierre de los negocios; esto sigue poniendo en evidencia la carencia de instrumentos de crédito adecuados tanto para emprendimientos en fase temprana como para los negocios establecidos.



## 5. EMPRENDEDORES SENIOR

La población de personas senior en Latinoamérica ha experimentado un considerable crecimiento en la última década, como lo muestran las estimaciones de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), quienes proyectan que las personas de 55 años o más, representarán el 20% de la población en el 2025, mientras que para el 2016 fue del 16% (99 millones) y 11% en el 2000. En Ecuador, se estima que la población senior llegará a 14.5% en 2030, 5% más que en el 2015, reflejando un crecimiento, aunque marcadamente menor que lo proyectado para otros países latinoamericanos como Chile, Uruguay, Brasil y Argentina, con 23.7%, 22.1%, 18.8% y 17.5%, respectivamente al 2030.

El envejecimiento de la población trae consigo importantes desafíos para los gobiernos, tanto en términos económicos como sociales; por ejemplo, un mayor número de adultos mayores incrementa la demanda por la seguridad social y pensiones de jubilación. Como una posible medida para contrarrestar este efecto, algunos países han optado por promover el autoempleo y el emprendimiento en personas mayores de 50 años, ya que, al seguir económicamente activos contribuyen a la economía del país. Sin embargo, la edad tiene una gran influencia en la decisión de un individuo de crear su propia empresa; en general, la TEA es mayor para los más jóvenes (18-29 años), alcanzando su valor más alto a mediana edad (30 a 49 años) y el más bajo entre quienes están en el rango de 65 a 80 años<sup>11</sup>.

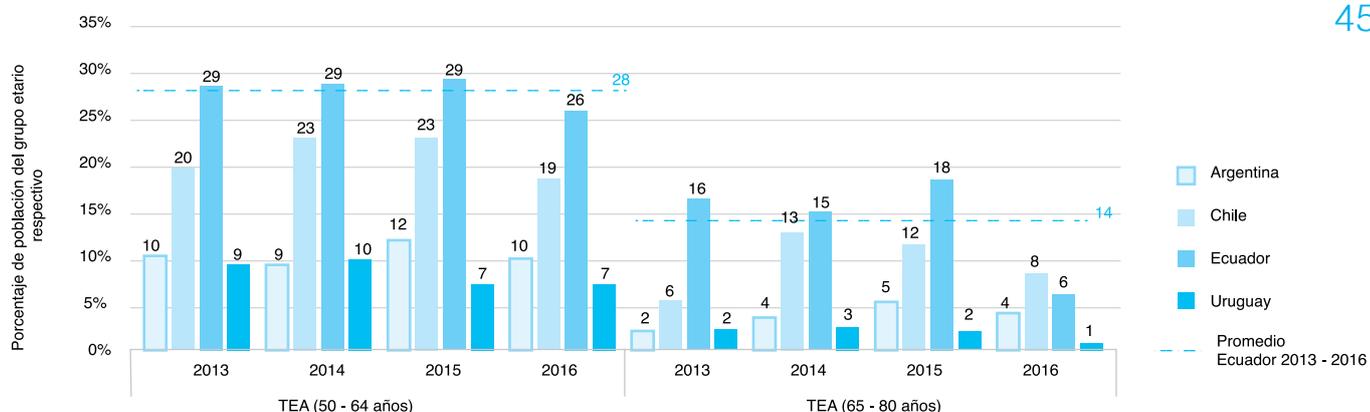
Lo experimentado por la población de adultos mayores en Ecuador, merece especial atención, pues la obligatoriedad de jubilación a los 70 años y, voluntaria a partir de los 65, así como también la promulgación de la Ley Orgánica del Servicio Público (LOSEP) decretada en el año 2010, dieron lugar a un aumento considerable de jubilados. Las estadísticas indican que habían cerca de 154.000 jubilados en 2008, 285.000 en 2010 y 433.000 en 2015 (El Comercio, 2015; El Diario, 2010; El Universo, 2008), lo que significa una proporción 3 a 1 de jubilados en solo 7 años.

Ante esta problemática y la creciente actividad emprendedora de seniors en nuestro país, donde el 43% de los emprendedores tiene más de 50 años, consideramos importante incluir esta sección especial con el análisis de los datos regionales para el periodo 2013-2016<sup>12</sup> y 2013-2017 para Ecuador; además, se presenta el caso de un emprendedor cuya experiencia permite entender las motivaciones, debilidades y necesidades de apoyo que requieren los emprendedores senior en nuestro país.

### 5.1. EMPRENDEDORES SENIOR EN LATINOAMÉRICA

La Figura 25 muestra la TEA en emprendedores senior (50-64 años) y mayores (65-80 años) para los países de la región. En el 2016 se observa una disminución significativa en la TEA de todos los países y retoma sus niveles en el 2017, por lo que se podría considerar como un comportamiento aislado a la tendencia. No obstante, al analizar el promedio histórico, Ecuador se mantiene con la TEA senior y TEA adultos, más alta en comparación a los demás países de Latinoamérica, siendo 28% y 14% respectivamente.

Figura 25 - TEA de emprendedores senior en Latinoamérica, GEM 2013-2016

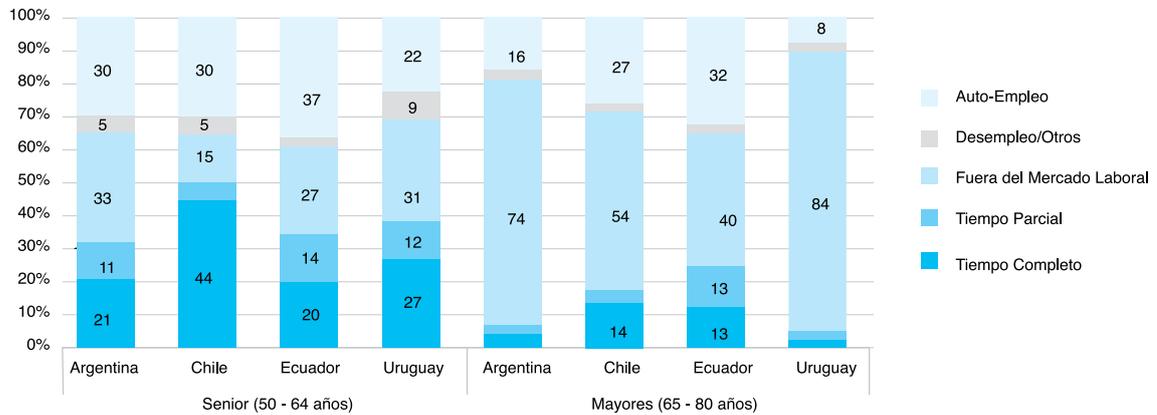


<sup>11</sup> Para lo que sigue y de no indicarse explícitamente, se considerará: jóvenes, a aquellos individuos en el rango de 18 a 29 años; mediana edad, quienes están en el rango de 30 a 49 años; senior, los de 50 a 64 años; y mayores, los de 65 a 80 años.  
<sup>12</sup> Para esta sección se utilizan la base de datos GEM Global a nivel individual, que permite segmentar y analizar a los encuestados de cada país según su edad. A la fecha de este reporte, la última data disponible para la región es 2016.

## SITUACIÓN LABORAL

Al revisar el estatus laboral para el grupo de personas entre 50 a 80 años, se encuentra que el autoempleo es la condición que predomina en Ecuador (Figura 26), lo cual explica una TEA alta para nuestro país. Para los demás países el porcentaje de autoempleados y retirados es alto, a diferencia de Chile donde el 49% de seniors trabajan a tiempo completo o parcial.

Figura 26 - Estatus laboral de personas senior en Latinoamérica, GEM 2016

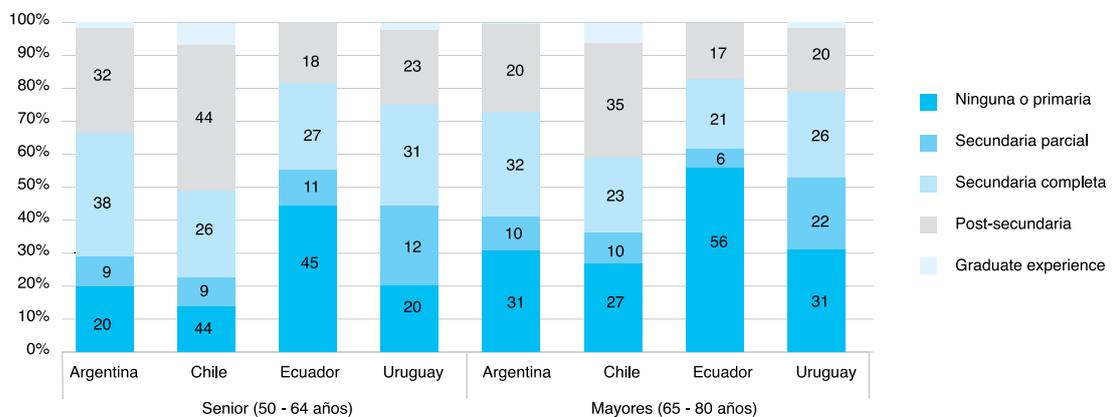


Es importante señalar que el 27% de ecuatorianos senior (50-64 años) se encuentra fuera del mercado laboral; para Chile es el 15%, mientras que Argentina y Uruguay muestran porcentajes superiores al 30%. Para el grupo de mayores (65-80 años), la proporción de retirados o discapacitados se incrementa considerablemente para todos los países; sin embargo, Ecuador mantiene el nivel de autoempleo más alto para este grupo (32%), solo seguido más cercanamente por Chile (27%).

## NIVEL DE EDUCACIÓN

Un aspecto al que debe ponerse especial atención es lo concerniente a la formación académica de los emprendedores en el rango de 50 a 80 años. Ecuador exhibe un muy bajo nivel de educación o ninguno, tanto en seniors (45%) como en mayores (56%), siendo tasas muy superiores a las de los otros países de la región (Figura 27). La educación post secundaria o universidad solo se presenta con mayor nivel en Chile.

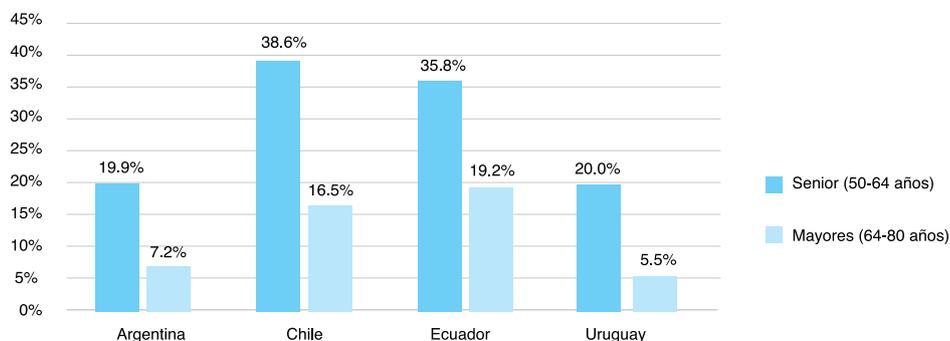
Figura 27 - Nivel de educación en países de Latinoamérica



## INTENCIÓN DE EMPRENDER

La población senior en Chile y Ecuador muestra mayor intención de emprender en los próximos 3 años, afirmando su interés el 38.5% y 35.8% respectivamente; mientras que, en el grupo de personas mayores, Ecuador la supera con el 19.2%, seguido por Chile con el 16.5% (Figura 28).

Figura 28 - Intención emprendedora en países de Latinoamérica, GEM 2016

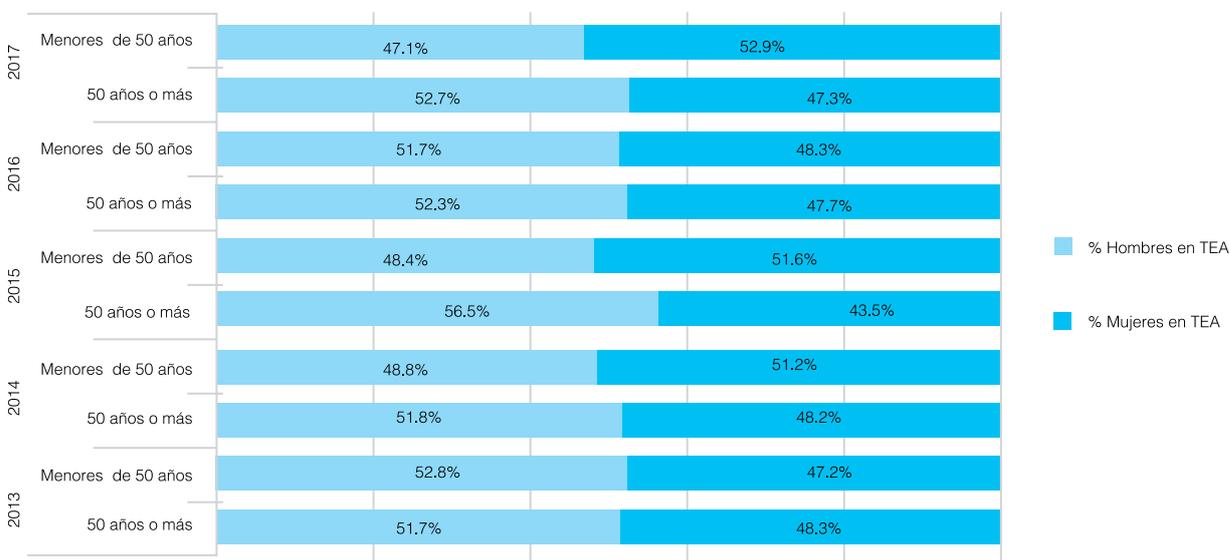


## 5.2. EMPRENDEDORES SENIOR EN ECUADOR<sup>13</sup>

A continuación se describe las características demográficas, nivel de escolaridad, situación laboral y percepciones e intención de emprender; información que permite caracterizar a los emprendedores senior en Ecuador.

Al revisar la proporción de hombres y mujeres que participan en emprendimiento, se observa pequeñas diferencias durante el período 2013-2017. En mayores de 50 años, la participación de hombres es ligeramente mayor que de las mujeres, situación que se invierte para el grupo de menores de 50 años (Figura 29).

Figura 29 - Participación de hombres y mujeres en emprendimiento

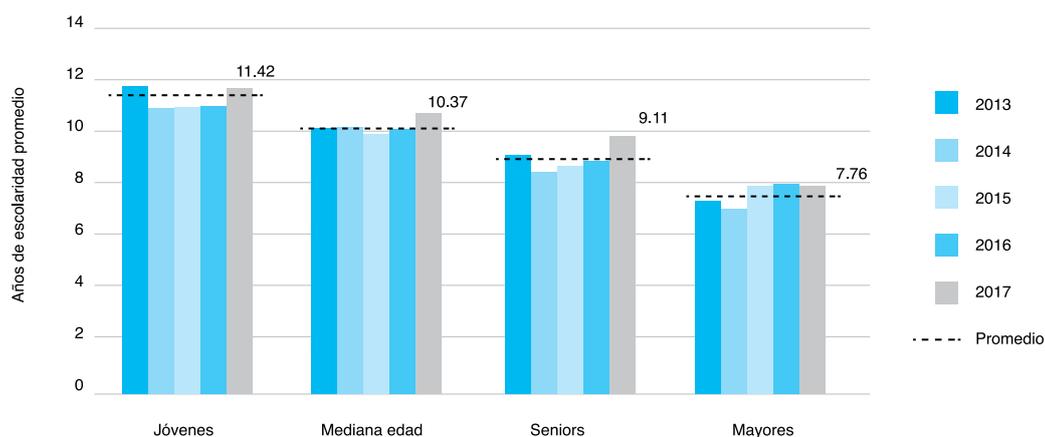


En relación con los ingresos, los resultados indican que no hay marcadas diferencias entre los distintos grupos etarios. Sin embargo, es importante notar que existe una mayor proporción entre todos los rangos de edades, percibiendo menos de \$400, mientras que la más baja corresponde a quienes poseen ingresos por encima de \$800.

En cuanto a educación, la población de mayores (65 años o más) exhibe consistentemente el nivel más bajo de escolaridad a lo largo de todo el período del estudio, con un promedio de 7.7 años, seguido por las personas senior con 9.1 años; para los más jóvenes llega a 11.4 años (Figura 30).

<sup>13</sup> Para Ecuador, los datos están disponibles a nivel individual hasta el último ciclo 2017. La muestra levantada comprende 10,208 adultos, de los cuales 2,719 están en edades entre 50 y 80 años, y 7,489 entre 18 y 24 años de edad

Figura 30 - Años de escolaridad promedio de los grupos etarios, GEM 2013-2017



Sobre el estatus laboral, hay un relativo predominio de la condición de auto-empleado, en especial en el rango de 50 años o más, como se muestra en la Tabla 21.

Tabla 21 - Estatus laboral de los grupos etarios, GEM 2013-2017

Grupo Etario	Año	Tiempo Completo/Parcial %	Auto-Empleado %	Desempleado %	Fuera del mercado laboral %
Menores de 50 años	2013	32.6	34.9	4.5	28.1
	2014	25.0	33.8	6.7	34.5
	2015	36.3	28.1	8.1	27.5
	2016	41.5	25.8	6.4	26.3
	2017	42.7	24.0	8.7	24.6
50 años o más	2013	18.1	42.1	1.4	38.4
	2014	13.6	46.3	2.7	37.4
	2015	19.4	42.4	3.5	34.7
	2016	30.1	34.4	2.4	33.1
	2017	25.6	39.6	4.2	30.7

Es importante destacar que hay un porcentaje considerable de personas que se encuentra fuera del mercado laboral<sup>14</sup>. De este grupo, el mayor peso viene de las personas que dedicadas al hogar, alrededor del 20% del total, tanto para los menores como los mayores de 50 años en 2015, 2016 y 2017, exceptuando a los menores de 50 años en 2017 (15% del total).

#### PERCEPCIONES E INTENCIÓN DE EMPRENDER

Respecto a la percepción de que existen buenas oportunidades para iniciar un negocio, los resultados indican que se ha mantenido un porcentaje más alto entre las personas menores de 50 años, siendo la diferencia mayor en 2014 con cerca de 8% (Tabla 22). Situación parecida se da en la percepción de tener la capacidad para crear nuevos negocios, aunque la distancia porcentual ha decrecido, siendo menos del 4% en el 2017.

<sup>14</sup> En este grupo se ha incluido a personas dedicadas al hogar, discapacitados que no están empleados, retirados y estudiantes a tiempo completo.

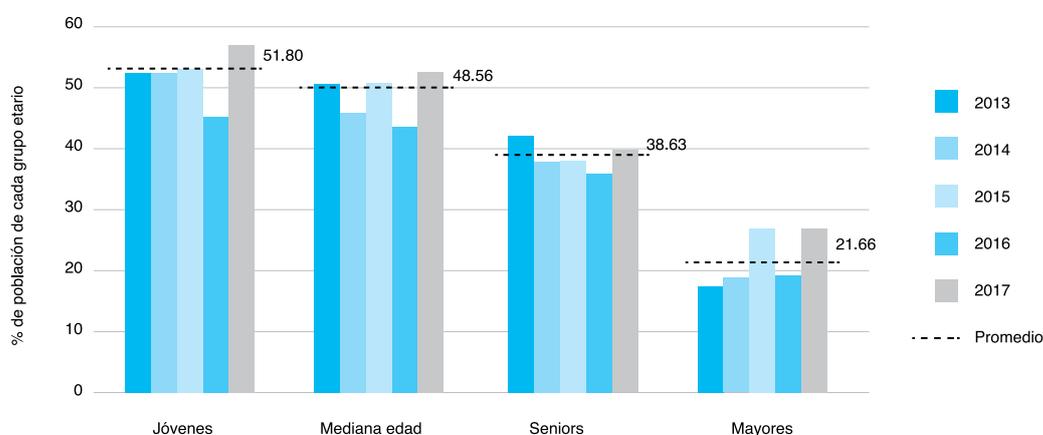
Tabla 22 - Percepciones de los grupos etarios, GEM 2013-2017

Grupo Etario	Año	Oportunidades percibidas %	Capacidades percibidas %	Miedo al fracaso %	Intención de emprender %
Menores de 50 años	2013	57,2	74,8	37,4	51,2
	2014	63,0	73,2	36,0	48,5
	2015	53,8	73,0	34,3	51,7
	2016	46,3	70,5	33,4	44,2
	2017	39,9	72,3	32,3	54,4
50 años o más	2013	51,4	63,5	42,3	32,3
	2014	54,7	64,7	37,7	30,6
	2015	47,6	64,6	36,5	33,5
	2016	41,7	67,2	31,4	28,8
	2017	36,0	68,9	29,5	33,8

Sobre las personas que piensan que el miedo al fracaso podría obstaculizar la puesta en marcha de un negocio, el porcentaje no solo es similar entre ambos grupos etarios, sino que ha ido disminuyendo con el paso de los años principalmente para las personas de más de 50 años, lo cual es positivo para la actividad emprendedora.

Las intenciones emprendedoras difieren considerablemente entre los grupos etarios y disminuyen con la edad. Como se observa en la Figura 31 la tasa promedio en mayores es de 21.66% y en seniors 38.63%, mientras que en los jóvenes alcanza 51.80%

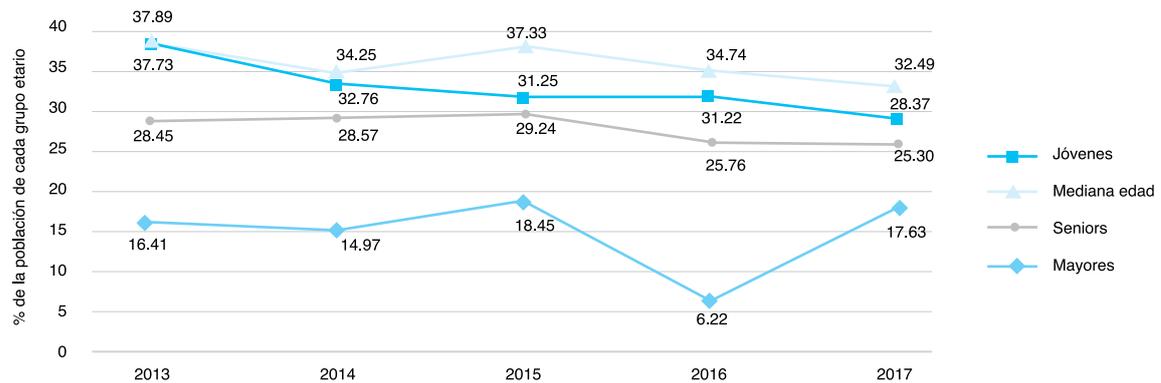
Figura 31 - Intenciones emprendedoras GEM 2013-2017



### TEA SENIOR

En 2017, la TEA en seniors es 25.30%, la más baja en relación a los últimos cuatro años (Figura 32). Sin embargo, los seniors (50-64 años) emprenden casi a la par que los jóvenes (18-29 años) en Ecuador.

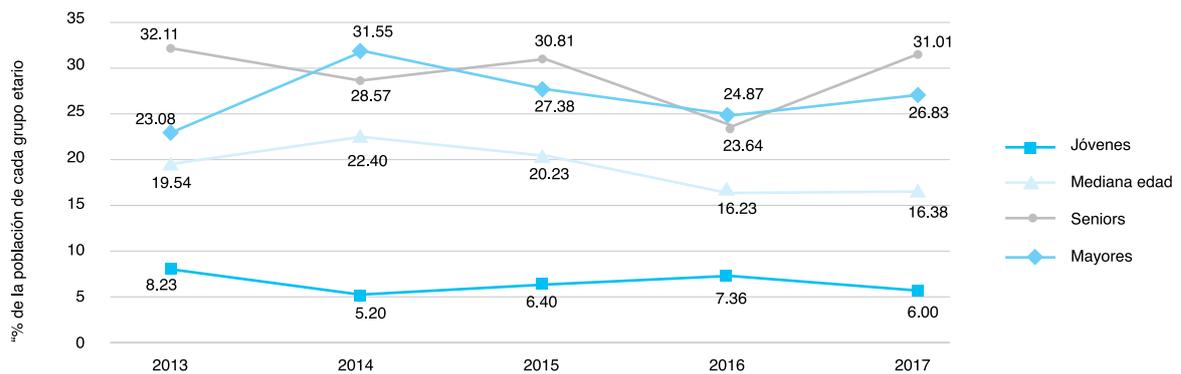
Figura 32 - TEA por grupo etario, GEM 2013-2017



### NEGOCIOS ESTABLECIDOS

En lo referente a las tasas de negocios establecidos, se observa que éstas se redujeron en 2016 y retoman sus niveles para el 2017 (Figura 33). Existen más propietarios de negocios establecidos entre los seniors y mayores que en los grupos más jóvenes.

Figura 33 -Porcentaje de negocios establecidos, GEM 2013-2017



### INTRAEMPRENDEDORES

El GEM investiga también la actividad emprendedora de los empleados en su lugar de trabajo, lo que se conoce como intraemprendimiento. Este tipo de actividades puede incluir el desarrollo o lanzamiento de nuevos productos o servicios, o la puesta en marcha de una nueva unidad de negocio.

Entre todos los adultos de la muestra, solamente el 1.48% de los seniors y 0.64% de los mayores se han involucrado en esfuerzos emprendedores en la organización para la cual trabajan (Tabla 23). Esta proporción es considerablemente menor que la de los grupos más jóvenes.

Tabla 23 - Intraemprendedores GEM 2013 – 2017

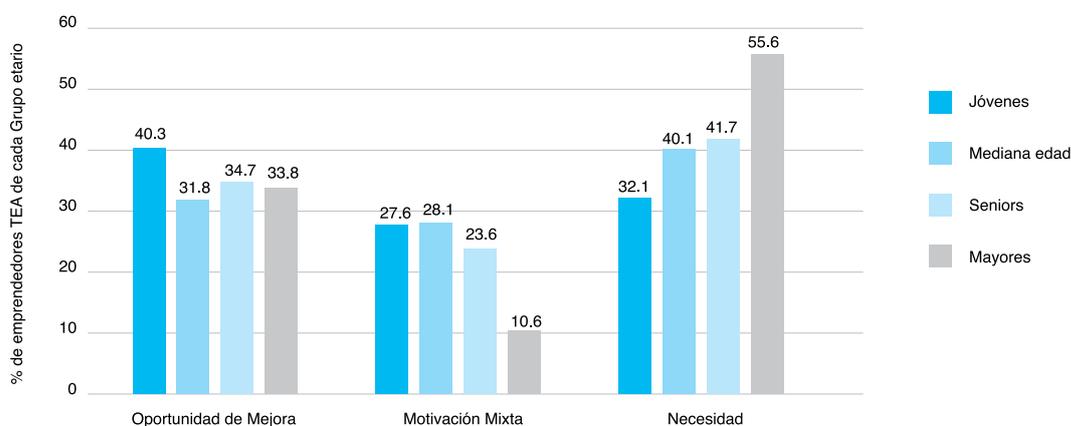
	Jóvenes	Mediana edad	Seniors	Mayores
Proporción de intraemprendedores, respecto a todos los empleados cada grupo de etario (%)	5.99	6.22	5.91	4.12
Proporción de intraemprendedores, respecto a todos los adultos de cada grupo (%)	2.09	2.2	81.4	80.6

No obstante, al considerar a los intraemprendedores senior (50-64 años) y mayores (65-80 años) respecto a todos los empleados incluidos en sus respectivos grupos, las tasas (5.9% y 4.12%, respectivamente) no difieren grandemente de los otros grupos etarios. Además, se puede observar que, prácticamente, no hay diferencia entre la participación de jóvenes (18-29 años) y los de mediana edad (30-49 años) en actividades emprendedoras dentro de la empresa en la que laboran.

### MOTIVACIONES

La motivación por necesidad aumenta con la edad, y en nuestro país esta es la principal motivación que lleva a los mayores de 50 años a iniciar su emprendimiento. Para el grupo de seniors, la motivación por necesidad alcanza el 41%, mientras que el 34.7% lo hace por tomar ventaja de una oportunidad para mejorar. En el grupo de mayores, se observa una motivación por necesidad superior, que alcanza el 55.6% y por oportunidad de mejora el 33.8% (Figura 34).

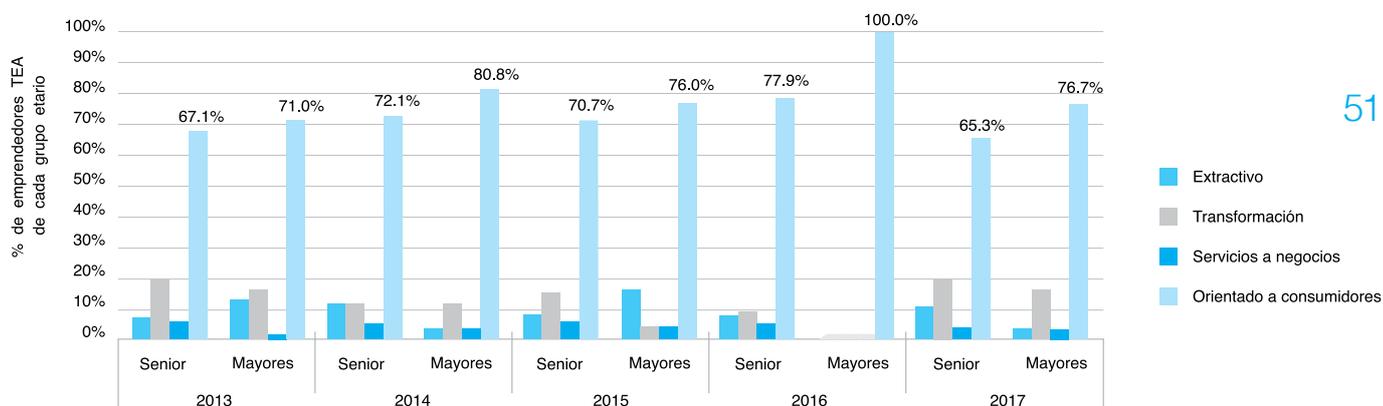
Figura 34 - Composición de la TEA por motivación, GEM 2013-2017



### GIRO DEL NEGOCIO

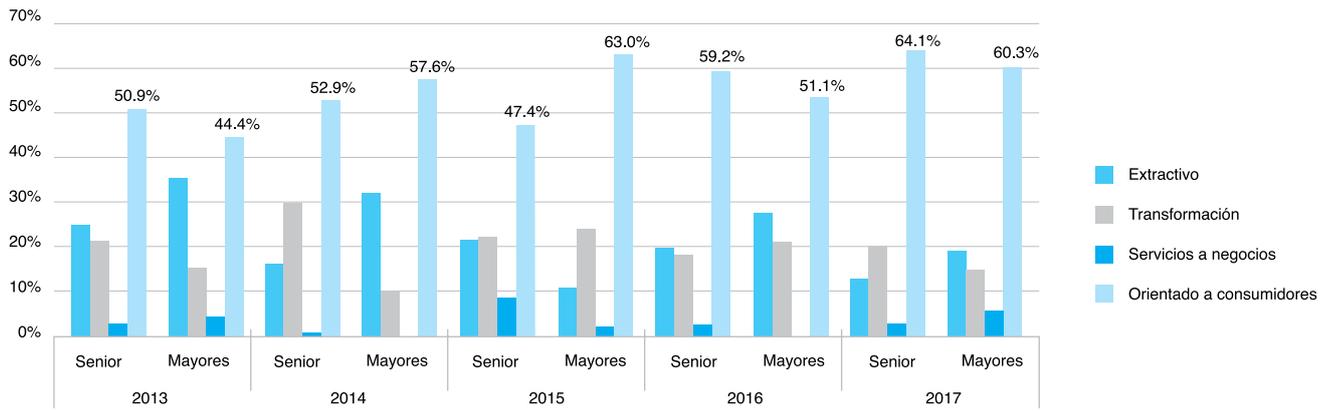
En cuanto al tipo de negocios de los emprendedores senior en Ecuador, se observa que la mayoría están orientados al consumidor, con un relativo crecimiento los cuatro primeros años del período hasta llegar a disminuir para el 2017 a 65.3% en seniors y 76.7% en adultos (Figura 35).

Figura 35 - Giro del negocio de emprendedores senior, GEM 2013-2017



Similar resultado se evidencia entre los propietarios de negocios establecidos para los grupos etarios senior y mayores en este sector. Como se observa (Figura 36) la proporción de propietarios senior, con este giro del negocio ha ido variando hasta llegar a un porcentaje más alto al final del período considerado, pasando de 50.9% en 2013 a 64.1% en 2017.

Figura 36 - Giro del negocio de propietarios de negocios establecidos, GEM 2013-2017



# TESTIMONIO DE EMPRENDEDOR SENIOR



---

**Juan José Calderón, de 68 años, es ingeniero agrícola y presidente de la empresa Balanceados Calderón en Chone, Manabí.**

---

Juan José ha trabajado en el sector agrícola desde 1998 cuando ayudaba a administrar empresas en el sector privado y en el público. En este último laboró en la Empresa Nacional de Almacenamiento y Comercialización (ENAC). A partir de esa experiencia, sus conocidos lo invitaron a administrar negocios de producción avícola y ganadera.

A finales del año 1998, Juan José decidió iniciar con sus hijos su propia empresa familiar, emprendiendo con un pequeño capital de \$10.000, una red de contactos en el sector agropecuario y con la experiencia acumulada en trabajos previos.

En palabras de Juan José:

*"Cerca de cumplir 50 años, me cuestioné si era el momento de iniciar mi propio emprendimiento y, dando respuesta a esta pregunta, me decidí hacerlo, buscando asegurar mi futuro, tener estabilidad económica y un seguro de salud para mí y la familia. En este esfuerzo, la ayuda de mis hijos ha sido de gran apoyo aún en aquellas actividades que demandan mucho esfuerzo, dedicando tiempo al negocio, en especial, los fines de semana para no perjudicar sus labores educativas. Actualmente, uno de ellos participa como gerente general, quien tiene formación universitaria en administración."*

Al iniciar, el negocio arrancó en una bodega de sus vecinos con instalaciones muy rudimentarias. En esta etapa, la empresa se dedicó únicamente a la venta de materia prima para la elaboración de alimento balanceado. Luego, Juan José se dio cuenta que el verdadero negocio estaba en la producción de balanceado. Con esta idea, la empresa empezó a preparar el balanceado artesanalmente en una pista de cemento, haciendo la mezcla manualmente con palas. La producción en estas condiciones era solo de 30 quintales diarios.

En la búsqueda de mejores alternativas de producción, un amigo le propuso venderle unas mezcladoras usadas que, junto a la adquisición de un molino, la inversión fue de \$2.000. Así, se logró más que triplicar la producción de balanceado, llegando a 100 quintales diarios. La empresa da empleo a 10 o 12 personas, dependiendo de la demanda, y genera, indirectamente, muchos puestos de trabajo a través de los

puntos de distribución en varios cantones de la provincia de Manabí.

Balanceados Calderón tiene registro de marca y compete con grandes empresas procesadoras de balanceado como PRONACA y SUPER S, llegando a cubrir cerca del 40% del mercado en Manabí. La empresa vende también la materia prima a ciertos clientes que elaboran su propio balanceado, como es el caso de camaroneras de agua dulce; industria muy atractiva porque la producción puede llegar a ser dos o tres veces más por hectárea que en agua de mar.

La empresa ha hecho alianzas estratégicas para producir balanceado en forma granulada; una de éstas es con la Escuela Superior Politécnica de Manabí (ESPM), a la cual le paga por peletizar el balanceado (del inglés "pellet" que significa hacerlo en forma de píldora o bolita). El balanceado en estas condiciones facilita el proceso de alimentar los animales de cría, como ganado, aves y peces, reduciendo considerablemente el desperdicio y los costos de producción.

Juan José lamenta que las personas mayores de 50 años no sean sujetos de crédito en Ecuador, lo cual limita no solo a quien apunta al crecimiento de su negocio sino también al que no cuenta con los recursos para iniciar y lanzar su producto o servicio.

Al respecto, Juan José anota:

*"Es paradójico que las entidades financieras no otorguen préstamos a este grupo etario, a pesar de que ellos tengan buen conocimiento y experiencia en algún sector de negocio. Considero imprescindible que la banca pública y privada debe abrir líneas especiales de crédito para ellos y que no sea la edad una limitante si el potencial del negocio es promisorio."*

Para Juan José, su negocio es como un "hobby" que le da mucha satisfacción y disfruta lo que hace, a pesar de sus dificultades de salud, por la serie de cirugías que ha tenido en la última década. Finalmente, su consejo a otros emprendedores senior es que apelen a la confianza en sí mismo, sean perseverantes, cuidadosos con sus finanzas y cumplan seriamente los compromisos con sus proveedores.



## 6. POLÍTICAS PÚBLICAS

A pesar de que ha venido decreciendo desde el 2013, Ecuador sigue teniendo la TEA más alta de la región (29.6) en el año analizado en este reporte. Como se ha mencionado en otros años, es necesario cuestionar qué hay detrás de esta cifra. Los expertos (Capítulo 2) mostraron su preocupación por las políticas gubernamentales, en especial por una ley del emprendimiento que provea un marco ágil para financiamiento, incentivos, entre otros. De igual manera, resaltaron dos preocupaciones que son una señal de alerta: la necesidad de más transferencia de I+D, así como de apertura de mercados para emprendimientos más globales.

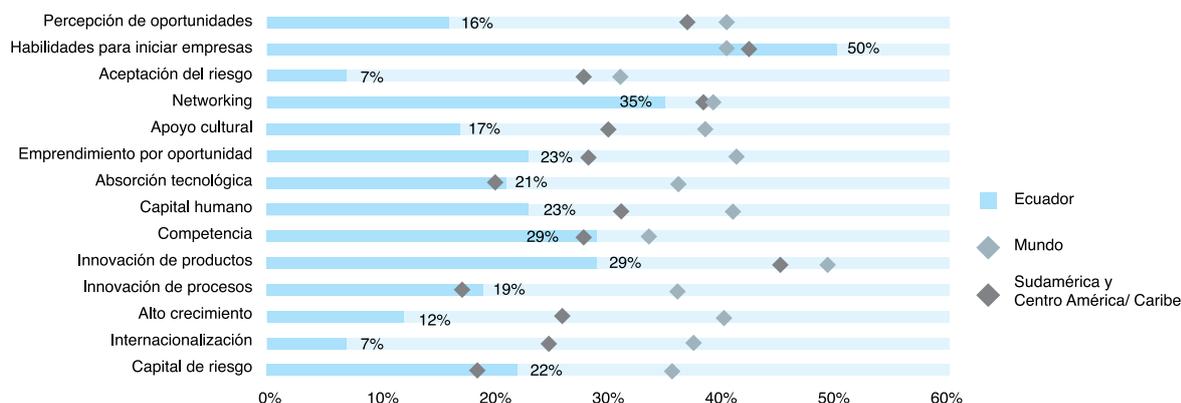
Por ello se requiere no solamente analizar el número de personas que deciden emprender. Este año, se presenta por sexto año consecutivo, el Índice de Emprendimiento Global (GEI por sus siglas en inglés) que analiza la calidad del emprendimiento y la extensión del ecosistema de apoyo al emprendimiento.

### 6.1. EL GLOBAL ENTREPRENEURSHIP INDEX: ACTITUDES, HABILIDADES Y ASPIRACIONES EMPRENDEDORAS

Hay un acuerdo generalizado que el emprendimiento puede ser fuente de bienestar global. Pero cuando se habla de emprendimiento, esto puede significar desde "número de empresas creadas" o "personas que realizan alguna actividad emprendedora (e.g. la TEA), o sistemas más complejos que incluyan variables como demanda, mercado, o incluso el sistema de ciencia y tecnología del país donde se realiza el emprendimiento. Como se mostró en el Capítulo 3, el mismo GEM ha estado explorando nuevos índices como el GESI (Índice de Espíritu Empresarial); el Global Entrepreneurship Index, en particular, utiliza tres subíndices: actitudes, habilidades y aspiraciones emprendedoras. Estos tres subíndices utilizan 14 pilares, cada uno de ellos construido en base a una variable institucional y una variable individual.

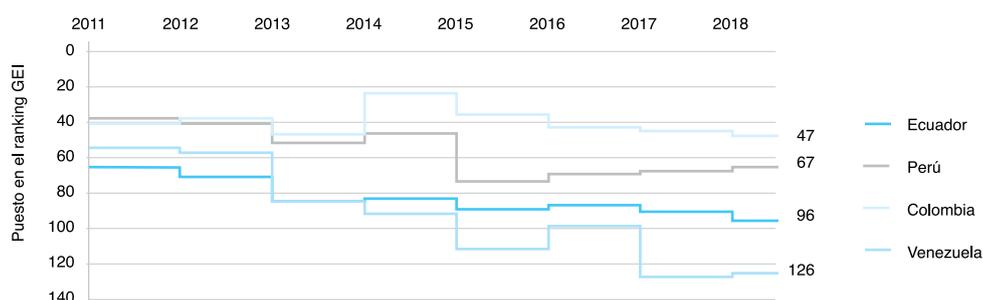
La Figura 37 presenta gráficamente los 14 pilares para Ecuador en comparación con el promedio regional y el global. En 2017, Ecuador se encuentra en el puesto 96 de 137 países representados, manteniéndose en el tercer cuartil de países.

Figura 37 - Evaluación 2017 de los pilares GEI para Ecuador, Latinoamérica y el mundo



La Figura 38 muestra la evolución de Ecuador y sus países vecinos en los últimos ocho años. Ecuador es el país que cae mayor cantidad de puestos, si bien Venezuela sigue siendo de lejos el país con menor desempeño entre el grupo analizado.

Figura 38 – Evolución de Ecuador en el GEI



A continuación, se analizará para Ecuador los pilares del GEI agrupados en los subíndices en el período 2013-2018, con especial énfasis al último año. También, se derivará del análisis algunas recomendaciones de políticas para los tres subíndices: Actitudes Emprendedoras (pilares 1-5), Habilidad Emprendedora (pilares 6-9) y Aspiraciones Emprendedoras (pilares 10-14). La Tabla 24 describe los 14 pilares clasificados en los tres subíndices que compone el GEI. Cada pilar utiliza una variable individual (tomada del GEM) y una o más variables institucionales tomadas de fuentes secundarias.

Tabla 24 - Subíndices y Pilares del Global Entrepreneurship Index (GEI)

Subíndice	Pilares
Subíndice de Actitudes Emprendedoras	1. Percepción de Oportunidades 2. Habilidades para iniciar empresas 3. Aceptación del Riesgo 4. Networking 5. Apoyo Cultural
Subíndice de Habilidad Emprendedora	6. Emprendimiento por Oportunidad 7. Absorción Tecnológica 8. Capital Humano 9. Competencia
Subíndice de Aspiraciones Emprendedoras	10. Innovación de Productos 11. Innovación de Procesos 12. Alto crecimiento 13. Internacionalización 14. Capital de riesgo

Fuente: Reporte GEI 2017 (Acs, Autio & Szerb, 2016)

## PILARES DEL GEI

### Primer subíndice: Actitudes Emprendedoras

El primer subíndice incluye los cinco primeros pilares que son: percepción de oportunidades, habilides para start-ups, aceptación de riesgo, networking y apoyo cultural. La Tabla 25 muestra la evolución en los últimos seis años de estos pilares. En términos de evolución, se mantiene la tendencia decreciente observada en el año anterior. El pilar de Percepción de Oportunidades cae en relación al año anterior (ahora se ubica en el puesto 11), probablemente relacionado con las perspectivas económicas negativas que se mantienen desde 2016. Esto es una señal de la disminución de oportunidades observadas por emprendedores, así como mayores desafíos en libertad económica y derechos de propiedad (variables institucionales utilizadas para este pilar).

Respecto al pilar de Habilidades para Emprender, repite como mejor pilar de los 14 estudiados en 2018. Las tasas de educación superior así como la percepción de poseer las habilidades (variable individual) inciden en que este pilar sea el mejor puntuado nuevamente en 2018.

El pilar de Aceptación del Riesgo mantiene el bajo nivel del año anterior. En 2018, se ubica en el puesto 13, a uno del pilar peor evaluado (pasando del puesto 9 en 2016). Este pilar utiliza como variable individual el porcentaje de la población que no cree que el miedo al fracaso les impedirá iniciar un negocio, y como variable institucional el riesgo país. Las condiciones económicas del país incluyendo un mayor endeudamiento externo, han puesto presiones a los indicadores de riesgo país del Ecuador.

La capacidad de conocer y contactar emprendedores y otros stakeholders es medida en el pilar de Networking. Este pilar ha mejorado considerablemente en los últimos años, probablemente fruto de las mejoras en comunicación, así como de mejores redes de contacto en los emprendedores. En 2018, se mantiene como el segundo mejor pilar como señal de las mejoras en las redes de emprendedores.

Finalmente, el Apoyo Cultural refiere al estatus del emprendimiento en términos de ser aceptado como una carrera combinado con el nivel de corrupción, bajo la premisa de que ésta puede disminuir lo “atractivo” de una carrera de emprendimiento al hacer más complicado ese camino. En este caso, el alto nivel de estatus de carrera declarado por los individuos en el GEM es contrarrestado por un alto nivel de corrupción de acuerdo a los datos secundarios utilizados por el GEI (provenientes en este caso particular de Transparencia Internacional).

Los pilares que componen el subíndice de actitudes emprendedoras la tendencia negativa observada en 2017. Algunas de las iniciativas que están en discusión (por ejemplo, en la Ley de Fomento Productivo o en otras iniciativas gubernamentales) deberían mejorar estos indicadores en los próximos años: por ejemplo, mejorar la facilidad para abrir y cerrar negocios, transparentar los derechos de propiedad, entre otros. Un tema que ha sido crítico es la lucha contra la corrupción de manera eficaz, será clave para que ese apoyo cultural que existe se convierta en fuente de mejores emprendimientos.

**Tabla 25 - GEI: Subíndice de Actitudes Emprendedoras**

Pilar	2013	2014	2015	2016	2017	2018
1. Percepción de Oportunidades	0.40 (2)	0.66 (2)	0.67 (1)	0.57 (2)	0.17 (10)	0.16 (11)
2. Habilidades para Start-Ups	0.59 (1)	0.63 (3)	0.62 (2)	0.63 (1)	0.51 (1)	0.50 (1)
3. Aceptación del Riesgo	0.19 (7)	0.16 (10)	0.27 (8)	0.24 (9)	0.07 (14)	0.07 (13)
4. Networking	0.27 (4)	0.32 (6)	0.35 (5)	0.44 (4)	0.42 (2)	0.35 (2)
5. Apoyo Cultural	0.16 (8)	0.37 (5)	0.35 (6)	0.25 (8)	0.19 (9)	0.17 (10)

Mínimo 0, Máximo 1. El valor entre paréntesis representa la posición entre los 14 pilares (1 mejor, 14 peor)  
Fuente: GEDI 2013-2018  
Elaborado por: Autores

### Segundo Subíndice: Habilidades Emprendedoras

Las habilidades emprendedoras se recogen en el segundo subíndice. Éste incluye cuatro pilares: Emprendimiento por Oportunidad, Absorción Tecnológica, Capital Humano y Competencia.

**Tabla 26 - Pilares de Habilidad Emprendedora**

Pilar	2013	2014	2015	2016	2017	2018
6. Emprendimiento por Oportunidad	0.33 (3)	0.22 (8)	0.22 (9)	0.23 (10)	0.26 (5)	0.23 (5)
7. Absorción Tecnológica	0.07 (12)	0.20 (9)	0.17 (11)	0.12 (13)	0.14 (11)	0.21 (8)
8. Capital Humano	0.08 (11)	0.23 (7)	0.27 (7)	0.28 (6)	0.23 (7)	0.23 (6)
9. Competencia	0.24 (5)	0.46 (4)	0.57 (4)	0.53 (3)	0.28 (4)	0.29 (3)

Mínimo 0, Máximo 1. El valor entre paréntesis representa la posición entre los 14 pilares (1 mejor, 14 peor)  
Fuente: GEDI 2013-2018  
Elaborado por: Autores

El pilar de Emprendimiento por Oportunidad combina la motivación por oportunidad (GEM), pero que enfrentan limitaciones por regulación (trámites e impuestos). Como muestra la Tabla 26, este pilar se ha deteriorado levemente en 2018, aunque se mantiene como el quinto pilar evaluado.

La capacidad de Absorción Tecnológica es uno de los grandes desafíos para el ecosistema emprendedor ecuatoriano, por su relevancia para crear firmas innovadoras y con potencial de crecimiento. Este pilar sigue mejorando, ubicándose ahora como el pilar 8 de 14 analizados (comparado con el puesto 11 en 2017). Este pilar combina la autoselección del sector tecnológico con la capacidad de absorción a nivel de empresa reportada por el Foro Económico Mundial.

El subíndice incluye también el pilar de Competencia, combina la competencia percibida por los emprendedores con medidas de dominancia de mercado y eficacia de la regulación antimonopolio.

El pilar de Capital Humano, analiza la educación declarada por el emprendedor con los gastos en formación y capacitación de las empresas, así como las restricciones gubernamentales, específicamente laborales.

Los pilares que corresponden a este subíndice pueden ser claves en términos de diferenciación y productividad. Estos pilares son críticos para una estrategia de competitividad de país. Entre ellas, políticas que vayan orientadas hacia una mayor libertad económica y un uso más intensivo de la capacidad tecnológica de las empresas (por ejemplo, fomentando Inversión Extranjera Directa en industrias intensivas en tecnología).

### Tercer Subíndice: Aspiraciones Emprendedoras

Este subíndice incluye los últimos cinco pilares: Innovación de Productos, Innovación de procesos, Alto crecimiento, Internacionalización y Capital de Riesgo. Este subíndice se mantiene como el gran desafío para Ecuador, ya que son los pilares que se requieren para lograr emprendimientos dinámicos.

El primer pilar analizado en este subíndice es el de Innovación de Productos. Este año mantiene la caída observada en 2017, a pesar de que se ubica aún entre los mejores pilares en términos relativos. Nuevamente, se resalta el desafío del nivel de desarrollo tecnológico, que se compensa con la percepción de novedad que los emprendedores otorgan a sus propios productos (declarado en la encuesta GEM).

En el pilar de Innovación de Procesos, sigue la caída observada en 2017. El GEI analiza además del uso de nueva tecnología en procesos, la capacidad del país de crearla a través de Investigación y Desarrollo, contribuciones científicas, y disponibilidad de ingenieros y científicos.

El pilar de Alto Crecimiento relaciona la creación alta de empleo (más de 10) con variables de sofisticación de estrategia de negocios, que el GEI entiende como la habilidad de las empresas para seguir estrategias diferenciadas que involucren posicionamiento y modos innovadores de producción. Ha sido tradicionalmente uno de los pilares más complicados para Ecuador, y en este año, se mantiene en el puesto 12 de 14.

Un pilar relacionado es Internacionalización; los emprendedores que venden a clientes extranjeros relacionados con el nivel de complejidad económica, es decir la capacidad de crear productos competitivos en el mercado global. Se mantiene como el peor indicador, mostrando las complicaciones que tienen los emprendedores ecuatorianos para acceder a mercados extranjeros.

El último pilar es Capital de Riesgo, que incluye los inversionistas informales así como la profundidad del mercado de capital. Este año cae de manera significativa, ubicándose en el puesto 7 de los catorce pilares observados. Este pilar también va de la mano de los dos anteriores.

Este subíndice es clave para el desarrollo de emprendimientos con alto potencial de crecimiento. Los pilares aquí analizados están interrelacionados y se requiere de políticas públicas trabajadas con los otros agentes. Estos pilares tienen una clara orientación estratégica: ampliar mercado en tamaño y en diversificación geográfica. La sofisticación de negocios es un desafío conjunto de empresas, gobierno y academia. La sofisticación lleva naturalmente a la internacionalización para aprovechar escalas y a través del uso de tecnología. Claramente, para ello se requiere también políticas orientadas a la mejora del financiamiento en las distintas etapas del emprendimiento.

**Tabla 27 - Pilares de Aspiraciones Emprendedoras**

Pilar	2013	2014	2015	2016	2017	2018
10. Innovación de Productos	0.24 (5)	0.71 (1)	0.58 (3)	0.44 (4)	0.32 (3)	0.29 (4)
11. Innovación de Procesos	0.02 (13)	0.16 (12)	0.16 (12)	0.16 (12)	0.20 (8)	0.19 (9)
12. Alto Crecimiento	0.12 (10)	0.14 (13)	0.22 (10)	0.21 (11)	0.13 (12)	0.12 (12)
13. Internacionalización	16.00 (9)	0.05 (14)	0.05 (14)	0.06 (14)	0.07 (13)	0.07 (14)
14. Capital de Riesgo	0.02 (14)	0.16 (11)	0.13 (13)	0.25 (7)	0.26 (6)	0.22 (7)

Mínimo 0, Máximo 1. El valor entre paréntesis representa la posición entre los 14 pilares (1 mejor, 14 peor)

Fuente: GEDI 2013-2018

Elaborado por: Autores

## 7. REFLEXIONES FINALES

### DIEZ AÑOS SIN EVOLUCIÓN SUSTANCIAL

Los resultados 2017 ratifican la tendencia observada: en los últimos 10 años no se han presentado cambios sustanciales en el emprendimiento en Ecuador. La TEA continua alta aunque ha venido declinando desde 2013 y está conformada principalmente por emprendedores nacientes, es decir aquellos cuyos negocios no están consolidados aun, pudiendo incluso estar en etapa de proyecto. Si bien la oportunidad como motivación para emprender predomina, la oportunidad de mejora es baja, y Ecuador posee una de las tasas de emprendimiento por necesidad más altas de América Latina. Los negocios se concentran en comercio, baja competitividad, limitado uso de tecnología y baja innovación. La mayoría de los emprendedores son auto empleados. Si bien todos podríamos identificar emprendimientos de profesionales en el ámbito tecnológico o empresas que han crecido y son referentes mundiales, a nivel de país, la naturaleza de los emprendimientos es precaria aun. Los negocios escalables o nacidos para exportar (born global) son contados.

Los valores de la sociedad que apoyan y celebran el emprendimiento, así como el potencial de los individuos y su capacidad para emprender, persisten. Una mirada al clima emprendedor contribuirá con algunas directrices para estrategias de cambio.

### CONDICIONES MARCO QUE IMPACTAN EL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR

La evaluación de las condiciones marco realizada por los expertos país, muestra que la Educación en Emprendimiento en la Educación Superior, la Infraestructura Comercial y Profesional, el Acceso a Infraestructura Física y las Normas Sociales y Culturales, son los factores mejor evaluados en Ecuador, mientras que persisten aspectos que merecen ser analizados y que constituyen una brecha por superar, principalmente: Acceso a Financiamiento y Regulación para la creación y cierre de empresas.

El factor de Políticas Públicas consistentemente ha obtenido una puntuación baja, en particular, en lo que refiere a regulación, que afecta indirectamente a los emprendedores. Los programas de Gobierno han sido ligeramente mejor evaluados que otros años, posiblemente debido a su visibilidad; sin embargo, han tenido poco impacto a nivel de país o no ha sido medido.

### PERCEPCIONES Y ESPÍRITU EMPRESARIAL EN ECUADOR

La percepción de oportunidades, de poseer la capacidad para iniciar un negocio es alta en Ecuador y está por encima de la media regional y de las economías de eficiencia, e inciden en la intención de emprender que también es alta. Las percepciones favorables seguramente se han visto influenciadas por el rol de los medios destacando iniciativas exitosas, la educación en emprendimiento, y las iniciativas públicas y privadas. Esto contribuye con un índice de espíritu empresarial alto para el país, que predomina en las economías de eficiencia.

Aunque a mayor percepción de capacidad para emprender mayor es la intención de hacerlo, en el corto plazo, la capacidad ha sido cuestionada por los expertos en cuanto a la poca visión global, de mercado y capacidades complementarias de gestión. Estas habilidades van más allá de capacidades innatas del emprendedor y están relacionadas con algunas de las condiciones marco y en consecuencia con el ecosistema emprendedor.

### ASPECTOS DEMOGRÁFICOS

El emprendedor en Ecuador tiene en promedio 36 años, siendo el grupo de mediana edad (30 a 49 años) el de mayor representación en la TEA. No obstante, para el caso de los negocios establecidos (más de 42 meses), la proporción de jóvenes es de tan solo el 7%. Actualmente convertirse en emprendedor es visto como una aspiración, en particular por los millenials, mientras que para las personas de 50 años o más, la intención de emprender, así como la percepción de oportunidades y de poseer las capacidades para hacerlo son menores a los otros grupos etarios.

En cuanto a emprendimiento senior, donde Ecuador muestra una de las tasas de actividad emprendedora temprana más altas de Latinoamérica, existe también el más bajo nivel de educación. Los testimonios de emprendedores senior, resaltan la falta de apoyo financiero, lo que es más acentuado porque dejan de ser sujetos de crédito mientras mayor es la edad. Sería importante que, desde la perspectiva de políticas públicas, se analicen las necesidades de este grupo etario y se promuevan acciones en favor de la creación de negocios más competitivos y sostenibles.

#### **IMPLICACIONES DE POLÍTICA PÚBLICA**

No basta con tener la TEA más alta, si las condiciones de los emprendimientos no varían. La evaluación realizada por los expertos país y el análisis de los pilares del Global Entrepreneurship Index (GEI), coinciden en la importancia de las políticas públicas y la necesidad de que éstas sean integrales y consideren la interacción e impactos en todo el sistema empresarial.

Las Mipymes así como las grandes empresas, no funcionan en aislamiento, por tanto la política pública debe estimular potenciales sinergias. Los pilares mejor evaluados para Ecuador en el GEI son: Habilidades para emprender y Redes de Contacto (Networking); convendría, a partir de estas fortalezas, construir políticas que impulsen la competitividad y fomenten el desarrollo de emprendimientos innovadores y con potencial de crecimiento, ayudando a superar los desafíos evidenciados por el GEI, en cuanto a sofisticación en los negocios, desarrollo tecnológico e internacionalización.

## REFERENCIAS:

Acs, Z., L. Szerb E. Autio, y A. Lloyd (2018). Global Entrepreneurship Index 2018. The Global Entrepreneurship and Development Institute, Washington DC USA.

Amaya, A. (2018) Análisis del Índice Global de Innovación para Ecuador. ESPAE Graduate School of Management. CEPAL (2016). Estimaciones y proyecciones de población a largo plazo, 1950-2100: CELADE-División de Población de la CEPAL, revisión 2016.

CEPAL (2002). Los adultos mayores en América Latina y el Caribe: Datos e indicadores. Centro Latinoamericano y Caribeño de Demografía (CELADE). Boletín Informativo.

El Comercio (2015). Al IESS le faltan USD 339,1 millones para pagar pensiones este año. Disponible en: <http://www.elcomercio.com/actualidad/iess-pensiones-jubilados-2015-deuda.html>. Última visita: 20 de julio de 2018.

El Diario (2010). Los jubilados del IESS. Disponible en: <http://www.eldiario.ec/noticias-manabi-ecuador/174149-los-jubilados-del-iess/>. Última visita: 20 de julio de 2018.

El Universo (2008). Los jubilados piden inversiones rentables. Disponible en: <http://www.eluniverso.com/2008/06/08/0001/9/0ECE7DE8A7F14552B731F0D33ACC3763.html>. Última visita: Última visita: 20 de julio de 2018.

Global Entrepreneurship Research Association (2017). Global Entrepreneurship Monitor: Global Report 2016/17. Recuperado de <https://www.gemconsortium.org/report>

Izquierdo, E. (2017). Reporte especial de Ecuador 2013-2016 sobre Emprendedores Senior. Disponible en: [http://www.espae.espol.edu.ec/wp-content/uploads/2017/06/emprendedores\\_senior.pdf](http://www.espae.espol.edu.ec/wp-content/uploads/2017/06/emprendedores_senior.pdf). Última visita: 20 de julio de 2018.

Schøtt, T., Rogoff, E., Herrington, M. & Kew, P. (2017). GEM Special Report on Senior Entrepreneurship 2017. Global Entrepreneurship Research Association. Recuperado de: <https://www.gemconsortium.org/report>

# ANEXO A

## GLOSARIO DE TÉRMINOS

**Oportunidades percibidas:** Porcentaje de la población (18 a 64 años) que percibe buenas oportunidades para iniciar una empresa o negocio en el área donde vive.

**Capacidades percibidas:** Porcentaje de la población (18 a 64 años) que cree poseer las habilidades y los conocimientos requeridos para iniciar un negocio.

**Intenciones emprendedoras:** Porcentaje de la población (18 a 64 años) que tiene intenciones de iniciar un negocio en los próximos tres años.

**Temor al fracaso:** Porcentaje de la población (18 a 64 años) que percibe la existencia de oportunidades, pero señala que el temor al fracaso es un disuasivo para formar una empresa.

**Emprendimiento como una elección de carrera deseable:** Porcentaje de la población (18 a 64 años) de acuerdo con la afirmación que, en su país, la mayoría de la población considera que comenzar un negocio es una elección de carrera deseable.

**Alto estatus y reconocimiento de los emprendedores:** Porcentaje de la población (18 a 64 años) de acuerdo con la afirmación que, en su país, la mayoría de la población considera que los emprendedores gozan de un alto estatus y reconocimiento social.

**Atención dada por los medios de comunicación al emprendimiento:** Porcentaje de la población (18 a 64 años) de acuerdo con la afirmación que, en su país, los medios de comunicación exhiben con frecuencia historias de nuevos negocios exitosos.

**Tasa de emprendimientos nacientes:** Porcentaje de la población (18 a 64 años) activamente involucrado en crear un negocio del cual será dueño o copropietario, pero que aún no han pagado sueldos, o cualquier otra retribución por más de tres meses.

**Tasa de negocios nuevos:** Porcentaje de la población (18 a 64 años) que actualmente es dueño de un nuevo negocio, es decir, posee y gestiona un negocio en marcha que ha pagado sueldos u otra retribución por un periodo entre los 3 y los 42 meses.

**Actividad emprendedora Temprana (TEA, por su sigla en inglés):** Porcentaje de la población (18 a 64 años) que es un emprendedor naciente o dueño y gestor de un nuevo negocio.

**Tasa de emprendedores(as) establecidos(as):** Porcentaje de la población (18 a 64 años) que actualmente es dueño y gestor de un negocio establecido, es decir, posee y gestiona un negocio en marcha que ha pagado salarios u otra retribución por más de 42 meses.

**Tasa de actividad emprendedora total:** Porcentaje de la población (18 a 64 años) que está involucrado en una actividad emprendedora temprana o es dueño y gestor de un negocio establecido.

**Tasa de discontinuación de negocios:** Porcentaje de la población (18 a 64 años) que ha discontinuado un negocio en los últimos 12 meses, ya sea por venta, cierre o término de la relación entre dueños y gestores con el negocio.

**Motivación de la actividad emprendedora:** Porcentaje de la población (18 a 64 años) involucrada en actividad emprendedora en etapas iniciales, que manifiesta como motivación iniciar un negocio por oportunidad (ser independientes o incrementar sus ingresos) o por necesidad (no tienen otra opción real de empleo).

**Actividad emprendedora temprana con altas expectativas de crecimiento (HEA, por su sigla en inglés):** Porcentaje de la población (18 a 64 años) que es emprendedor naciente o dueño y gestor de un nuevo negocio y que espera emplear por lo menos 20 personas en los próximos 5 años.

**Actividad emprendedora en etapas iniciales orientada al mercado de nuevos productos:** Porcentaje de emprendedores(as) de fase inicial que señalan que sus productos o servicios son nuevos para al menos algunos de sus clientes y que no hay muchos negocios que tengan una oferta similar.

**Actividad emprendedora en etapas iniciales orientada a mercados internacionales:** Porcentaje de emprendedores(as) en etapas iniciales que indica que al menos un 25% de sus clientes provienen de mercados extranjeros.

**Actividad emprendedora en fase inicial en sectores tecnológicos:** Porcentaje de emprendedores(as) de fase inicial (como fue antes definido) que es activo en el sector de la "alta tecnología" o "media alta", de acuerdo a la clasificación de la OECD (2003).

# ANEXO B

## FACTORES QUE INFLUYEN EN EL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR

**Apoyo financiero:** Disponibilidad de recursos financieros, patrimonio y deuda para empresas nuevas y en crecimiento, incluyendo donaciones y subsidios.

**Políticas gubernamentales:** El grado en que las políticas gubernamentales apoya el emprendimiento. Este factor consta de dos componentes:

- Emprendimiento como un tema económico relevante.
- Los impuestos o regulaciones son o bien neutrales o bien fomentan nuevas, pequeñas y medianas empresas (PYMES)

**Programas gubernamentales:** La presencia de programas directos para asistir a empresas nuevas y en crecimiento en todos los niveles de gobierno – nacional, regional y municipal.

**Educación y entrenamiento:** El grado en que la capacitación en crear o administrar pequeños y medianas empresas se incorpora dentro del sistema de educación y entrenamiento en todos los niveles. Este factor consta de dos componentes:

- Educación en emprendimiento en educación básica (primaria y secundaria), y
- Educación en emprendimiento en niveles post-secundarios (educación superior en diferentes niveles tales como: vocacionales, universidades, escuelas de negocio, etc.)

**Investigación y transferencia de desarrollo:** El grado en que la investigación y desarrollo (I & D) del país conduce a nuevas oportunidades comerciales, y si está disponible o no la investigación y desarrollo para los pequeños, nuevos o negocios en crecimiento.

**Infraestructura comercial y profesional:** La influencia de servicios comerciales, contables y legales y la existencia de instituciones que apoyan o promueven pequeños y medianas empresas.

**Apertura de mercados / barreras de entrada:** El grado en que se evita que los arreglos comerciales sufran cambios constantes, previniendo que firmas nuevas y en crecimiento compitan y reemplacen a los proveedores, subcontratistas y consultores existentes. Este factor consta de dos componentes:

- Dinámica del mercado: El nivel de cambio en mercados de un año a otro, y
- Apertura del mercado: El grado en el cual nuevas empresas son libres de entrar en mercados existentes

**Acceso a infraestructura física:** Acceso a recursos físicos – comunicación, electricidad, agua potable, transporte, tierra o espacio – en un precio que no discrimine a los negocios pequeños, nuevos o en crecimiento.

**Normas sociales y culturales:** El grado en que las normas culturales y sociales existentes impulsan o previenen acciones individuales que pueden conducir a nuevas formas de hacer negocios o actividades económicas logrando una mayor dispersión en riqueza e ingreso.

**Capacidad para emprender:** El grado de experiencia de los emprendedores, conocimiento y comprensión de lo que significa emprender, percepción de nuevas oportunidades de negocio, habilidades para iniciar un negocio, y nivel de orientación intra-emprendedora.

**Clima económico:** El efecto que tiene el crecimiento o decrecimiento económico, el desempleo y la situación económica personal en el Emprendimiento.

**Características de la fuerza laboral:** Se refiere a la disponibilidad y existencia de trabajadores con las habilidades para ser considerado dentro de la fuerza laboral, el costo general de los empleados calificados y la participación de auto empleados en la fuerza laboral.

**Composición percibida de la población:** El efecto que tiene la edad, raza, cultura, religión y tamaño de la población en un país con actividad emprendedora.

**Contexto político, institucional y social:** Se refiere al grado en que el clima político general, la eficiencia política-administrativa, el sistema judicial, el nivel de crimen, la corrupción, la calidad de vida y las relaciones industriales conducen al Emprendimiento.

**Información:** Respuestas relacionadas con la provisión o con la falta de información para la creación de negocios. Existencia de puntos de información para emprendedores o falta de ellos. Dificultades para crear empresas por no tener procedimientos claros ni las agencias a las que dirigirse.

**Diferencias en el desempeño de grandes compañías y de pequeñas y medianas empresas:** En ocasiones la competencia de grandes empresas o su influencia en determinadas áreas restringe la actividad de las pequeñas o les impide competir. En otras ocasiones, la existencia de grandes compañías en algunos sectores propicia el emprendimiento porque se necesitan industrias complementarias.

**Internacionalización:** Se refiere al proceso de internacionalización de emprendimiento, sus relaciones con socios, clientes, instituciones externas, diferentes regulaciones y leyes comerciales.

**Costos laborales, acceso y regulación:** Se refiere a los costos y trámites para contratar empleados, administración de recursos humanos, acceso a personas calificadas, entre otros.

# ANEXO C

## DESCRIPCIÓN DE LOS SECTORES DE NEGOCIOS

**Orientados al consumidor.** Corresponde a actividades como: Venta al detalle, restauración, hotelería, servicios al consumidor, enseñanza, salud y servicios sociales.

**Transformación.** Corresponde a actividades como: Manufactura, transporte, construcción, venta al por mayor y comunicaciones.

**Servicios a empresas.** Corresponde a actividades como: Intermediación financiera, consultoría, actividades inmobiliarias y servicios profesionales.

**Extractivo.** Corresponde a actividades agropecuarias, mineras, de caza y pesca.

# ANEXO D EXPERTOS PAÍS

ÁREA	NOMBRE	CARGO*	EMPRESA
APOYO FINANCIERO	Esteban Guerrero	Co-Fundador	Reditum
	Efraín Vieira	Presidente Ejecutivo	Banco del Pacífico
	Alexandra Dávila	Vicepresidente	Banco Amazonas
	Paúl Palacios	Director	Palacios-Martínez Consultora Financiera
POLÍTICAS GENERALES DE GOBIERNO	Juan Carlos Díaz Granados	Director Ejecutivo	Cámara de Comercio de Guayaquil
	Roberto Estévez	Subsecretario de MIPYMES y Artesanías	Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO)
	Fabrizio Rodríguez	Coordinador General	Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones - PRO ECUADOR
	Andrés Zurita	Director	Alianza para el Emprendimiento e Innovación (AEI)
PROGRAMAS DE GOBIERNO	María Soledad Barrera	Presidente	Corporación Financiera Nacional CFN
	Alvaro Castillo	Director	Centro de Emprendimiento PRENDHO - Universidad Técnica Particular de Loja UTPL
	Lissy Vélez	Especialista	Banco Interamericano de Desarrollo BID-FOMIN
	Alfonso Abdo	Director Ejecutivo	Agencia de Promoción Económica CONQUITO
EDUCACIÓN & CAPACITACIÓN	Fabrizio Noboa	Decano	Escuela de Negocios Universidad San Francisco de Quito
	Audelia High de Chiriboga	Rectora	Universidad Casa Grande
	Wilson Araque	Director de Gestión y Coordinador del Observatorio para PYMES	Universidad Andina Simón Bolívar
	Carlos Huerta	Co-Fundador	Plataforma MOI
TRANSFERENCIA DE INFORMACIÓN Y TECNOLOGÍA	Caterina Costa	Presidenta	Cámara de Industrias de Guayaquil
	Enrique Peláez	Director	Centro de Tecnologías de Información (CTI-ESPOL)
	Gabriel Helguero	Gerente General	Helguero 3D
	Carlos Alaña	Gerente	Mexichem Ecuador
INFRAESTRUCTURA COMERCIAL	Pablo Guevara	Socio	FIDES
	Alfredo Escobar	Presidente Ejecutivo	CONECCEL
	Michelle Arévalo-Carpenter	CEO y Co-fundador	IMPAQTO
	Xavier Paz	Advisory Lead at	ThoughtWorks
APERTURA DE MERCADO LOCAL	Christian Ruiz Hinojosa	Intendente General	Superintendencia de Control del Poder de Mercado
	Eduardo Raad	Co-Fundador	Dátil Media
	María Fernanda De Luca	Directora	Instituto de Economía Popular y Solidaria IEPS
	Saúl García	Gerente de Estrategia y Desarrollo de Negocios Corporativos	Consortio Nobis
ACCESO A INFRAESTRUCTURA FÍSICA	Roberto Murillo Bustamante	Jefe de Minas y Puertos	Holcim Ecuador
	José Pileggi	Gerente General	Pileggi Construcciones
	Iván Vasco	Gerente General	American Marine Corp S.A
	Enrique Pita	Presidente	Cámara de la Construcción de Guayaquil
	Carlos Chon Díaz	Gerente General	Sinecuanon Cia Ltda
NORMAS SOCIALES Y CULTURALES	Mariuxi Villacrés	Co-fundadora	Coinnovar
	Pedro Maldonado	Editor General	Revista Líderes
	Ney Barrionuevo	Gerente	IncluSys
	Juan Martín Cueva Armijos	Ex Ministro	Ministerio de Cultura del Ecuador

\* Cargo al momento de la entrevista

# ANEXO E

## EQUIPOS DE PROYECTO GEM

Pais	Institución	Miembros de Equipos Nacionales	Patrocinadores	Encuestadora (APS)	Contacto
Argentina	IAE Business School	Silvia Torres Carbonell	Buenos Aires City Government - Economic Development Ministry Aranzazu Echezarreta Juan Martin Rodriguez Celina Cantu	Celina Cantu - Universidad Austral	SCarbonell@iae.edu.ar
Australia	Queensland University of Technology	Per Davidsson Paul Steffens Paul Reynolds	Department of Industry, Innovation and Science QUT Business School	Q&A Market Research Pty Ltd	paul.steffens@adelaide.edu.au
Bosnia and Herzegovina	Centre for Entrepreneurship Development Tuzla in partnership with Faculty of Economics University of Mostar Centre for Project Management and Entrepreneurship of the Faculty of Economics of the University of Banja Luka	Bahrija Umihanić Rasim Tulumović Saša Petković Jovo Ateljević Matea Zlatković Aziz Šunje Zdenko Klepić Majda Mujanović Babović Ranko Markuš Lidija Šunjić Nikola Papac	Centre for Entrepreneurship Development Tuzla	IPSOS d.o.o. Sarajevo	bahrija.umihanic@untz.ba
Brazil	Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade (IBQP)	Simara Maria de Souza Silveira Greco Morlan Luigi Guimarães	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) Fundação Getúlio Vargas (FGV-EAESP) Universidade Federal do Paraná (UFPR)	Zoom Serviços Administrativos Ltda	simara@ibqp.org.br
Bulgaria	GEM Bulgaria	Iskren Krusteff Mira Krusteff Veneta Andonova Petar Sharkov Nusha Spirova Svetozar Georgiev Iskra Yovkova Natanail Stefanov Malina Kroumova Stela Gavrilova	JEREMIE Bulgaria Superhosting.bg E&Y Bulgaria	Market Test JSC	office@gemorg.bg
Canada	The Centre for Innovation Studies (THECIS)	Peter Josty Chad Saunders Jacqueline Walsh Charles Davis Dave Valliere Howard Lin Etienne St-Jean Nathan Greidanus Murat Sakir Erogul Cooper Langford Karen Hughes Harvey Johnstone Adam Holbrook Brian Wixted Blair Winsor Chris Street Horia El Hallam Yves Bourgeois Kevin McKague Allison Ramsay Marc Duhamel Sandra Schillo Sigal Haber Amanda Williams Annalise Huynh	Listed alphabetically Futurpreneur Government of Alberta Government of Ontario Innovation Science and Economic Development Canada	Elemental Data Collection Inc.	p.josty@thecis.ca

País	Institución	Miembros de Equipos Nacionales	Patrocinadores	Encuestadora (APS)	Contacto
Chile	Universidad del Desarrollo	Vesna Mandakovic	CORFO (Chilean Economic Development Agency)	Questio, Estudios de Mercado y Opinion Limitada	vmandakovic@udd.cl
		Tomas Serey	Universidad del Desarrollo SOFOPA (Federation of Chilean Industry)		
China	Tsinghua University	Gao Jian Cheng Yuan Rui Mu Lin Li Hongbo Chen Hongmei Yang Rui Mu	Tuspark	Horizon Research Consultancy Group	mur@sem.tsinghua.edu.cn
Colombia	Universidad Icesi	Rodrigo Varela Villegas	Universidad Icesi	INFO Investigaciones S.A.S.	rvarela@icesi.edu.co
	Universidad del Norte	Jhon Alexander Moreno	Universidad del Norte		
	Pontificia Universidad Javeriana Cali	Fabian Osorio	Pontificia Universidad Javeriana Cali		
	Universidad EAN CECAR Universidad Cooperativa de Colombia	Sara Lopez Liyis Gómez Francisco Matiz Piedad Martínez Jairo Orozco León Darío Parra Piedad Buelvas Gustavo García Fernando Pereira Diana Riveros María Camila Franco Moises Galvis			
Croatia	J.J. Strossmayer University in Osijek, Faculty of Economics	Slavica Singer	Croatian Banking Association	Puls d.o.o., Zagreb	singer@efos.hr
		Nataša Šarija	Ministry of Economy, Entrepreneurship and Crafts		
		Sanja Pfeifer	CEPOR SME & Entrepreneurship Policy Centre		
		Suncica Oberman Peterka	J.J. Strossmayer University in Osijek, Faculty of Economics		
Cyprus	University of Cyprus - Centre for Entrepreneurship	Marios Dikaiakos	Bank of Cyprus	IMR	mdd@cs.ucy.ac.cy
		George Kassinis	European Commission		
		Ariana Polyviou Pantelitsa Eteokleous Ioanna Tsioutsioumi Nicos Nicolaou	Ministry of Energy, Commerce, Tourism and Industry		
Ecuador	ESPAE Graduate School of Management - ESPOL	Virginia Lasio	ESPAE Graduate School of Management-ESPOL	Survey Data	mlasio@espol.edu.ec
		Guido Caicedo Xavier Ordeñana Andrea Samaniego Jack Zambrano Edgar Izquierdo Tania Tenesaca	Banco del Pacifico		
Egypt	The American University in Cairo - School of Business	Ayman Ismail	USAID	PHI KNOWLEDGE	aymanism@aucegypt.edu
		Ahmed Tolba Shima Barakat Seham Ghalwash	The American University in Cairo - School of Business		
Estonia	Foresight Centre	Meelis Kitsing Kadri Mats	Foresight Centre University of Tartu	Saar Poll	meelis.kitsing@riigikogu.ee
France	EMLYON Business School	Alain Fayolle	EMLYON Business School	Institut Think	c.laffineur@hotmail.fr fayolle@em-lyon.com
		Catherine Laffineur			
Germany	Institute of Economic and Cultural Geography, Leibniz Universität Hannover	Rolf Sternberg	RKW Kompetenzzentrum	Umfragezentrum Bonn	sternberg@wigeo.uni-hannover.de
	RKW Kompetenzzentrum	Johannes von Bloh Matthias Wallisch Armin Baharian Natalia Gorynia-Pfeffer			

Pais	Institución	Miembros de Equipos Nacionales	Patrocinadores	Encuestadora (APS)	Contacto
Greece	Foundation for Economic & Industrial Research (IOBE)	Katerina Xanthi Aggelos Tsakanikas Sofia Stavradi Ioannis Giotopoulos Evaggelia Valavanioti	Aegean Airlines S.A.	Datapower SA	xanthi@iobe.gr
Guatemala	Universidad Francisco Marroquin	Mónica de Zelaya  Carolina Uribe Susana García-Prendes Jershem David Casasola	Francisco Marroquin University -UFM-  Templeton Foundation	Khanti Consulting	zelaya@ufm.edu  curibe@ufm.edu susanagp@ufm.edu jdcasasola@ufm.edu
India	Entrepreneurship Development Institute of India (EDII), Ahmedabad	Sunil Shukla Pankaj Bharti Amit Kumar Dwivedi Shri N. S. Chatwal MI Parray	Centre for Research in Entrepreneurship Education and Development (CREED)	IMRB International	sunilshukla@ediindia.org
Indonesia	UNPAR - Parahyangan Catholic University, Bandung, Indonesia	Gandhi Pawitan  Catharina Badra Nawangpalupi Agus Gunawan Maria Widyarini Triyana Iskandarsyah	UNPAR - Universitas Katolik Parahyangan, Indonesia  Higher Education Directorate General, Republic of Indonesia	PT Idekami Indonesia	gandhip08@gmail.com
Iran	University of Tehran	Abbas Bazargan  Nezameddin Faghieh Ali .Akbar Moosavi-Movahedi Leyla Sarafraz Asadolah Kordrnaej Jahangir Yadollahi Farsi Mahmod Ahamadpour Daryani S. Mostafa Razavi Mohammad Reza Zali Mohammad Reza Sepehri Ali Rezaean	Labour Social Security Institute (LSSI)  University of Tehran, Faculty of Entrepreneurship	University of Tehran, Faculty of Entrepreneurship	mrzali@ut.ac.ir
Ireland	Fitzsimons Consulting / Dublin City University Business School	Paula Fitzsimons  Colm O'Gorman	Enterprise Ireland  Department of Business, Enterprise and Innovation	IFF Research	paula@fitzsimons-consulting.com
Israel	The Ira Centre for Business Technology and Society, Ben Gurion University of the Negev	Ehud Menipaz Yoash Avrahami	The Ira Centre for Business Technology and Society, Ben Gurion University of the Negev	Dialogue Corporation	ehudm@bgu.ac.il
Italy	Centre for Innovation and Entrepreneurship - Università Politecnica delle Marche	Donato Iacobucci  Diego D'Adda Francesca Micozzi Alessandra Micozzi	Università Politecnica delle Marche  Fondazione Aristide Merloni	Doxa	d.iacobucci@univpm.it
Japan	Musashi University	Noriyuki Takahashi Takeo Isobe Yuji Honjo Takehiko Yasuda Masaaki Suzuki	Mitsubishi Research Institute	Social Survey Research Information Co Ltd (SSRI)	noriyuki@cc.musashi.ac.jp
Kazakhstan	Nazarbayev University Graduate School of Business	Dmitry Khanin Venkat Subramanian Assel Uvaliyeva Nurlan Kulbatyrov Shynggys Turez Yerken Turganbayev Aiman Yedigeyeva Bakyt Ospanova	Nazarbayev University Graduate School of Business	JSC Economic Research Institute	dmitry.khanin@nu.edu.kz
Latvia	Stockholm School of Economics in Riga	Marija Krumina  Anders Paalzow Alf Vanags	TeliaSonera AB	SKDS	marija@biceps.org
Lebanon	Lebanese American University	Wissam AlHussaini Elie Akhrass Stephen Hill Hana Barakat Nadim Zaazaa Mario Ramadan	UK Lebanon Tech Hub	Information International	wissam.alhussaini@lau.edu.lb elie.akhrass@uklehub.com

País	Institución	Miembros de Equipos Nacionales	Patrocinadores	Encuestadora (APS)	Contacto
Luxembourg	STATEC - National Statistical Office	Cesare Riillo Chiara Peroni Francesco Sarracino Bruno Rodrigues	Chambre de Commerce Luxembourg Ministère de l'Économie et du Commerce Extérieur STATEC - National Statistical Office	TNS ILRES	cesare.riillo@statec.etat.lu
Madagascar	Institut National Des Sciences Comptables et de l'Administration d'Entreprises	Claudine Ratsimbazafy Félix Rasoloarijaona Oly Harimino Rakoto Ida Rajaonera Faly Rakotomanana Mamy Tiana Rasolofoson Paul Gilde Ralandison Hasina Rasolonjatovo Lova Rakotomalala	International Development Research Centre (IDRC)	INSTAT	cratsimbazafy@gmail.com
Malaysia	Universiti Tun Abdul Razak	Siri Roland Xavier Mohar bin Yusof Leilanie binti Mohd Nor Samsinar Md. Sidin	Universiti Tun Abdul Razak	Metrix	roland@unirazak.edu.my
Mexico	Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey	Daniel Moska Arreola José Manuel Aguirre Elvira Naranjo Marcia Campos Ernesto Amorós Natzin López	Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey Instituto Yucateco de Emprendedores	Berumen y Asociados	jmaguirre@itesm.mx

Equipo Regional	Institución	Director	Equipo Regional	Institución	Director
Ciudad de México	Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey	Luis Alfredo Hernández López	San Luis Potosí	Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey	Rafael A. Tristán
León	Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey	Paola Georgina García López	Zacatecas	Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey	Zahira Amalia De la Fuente Valadez Claudia Verónica Chávez Corona Eduardo López de Lara Díaz Martha Cecilia Segura del Villar
Guadalajara	Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey	Mario Adrián Flores Lucía Rodríguez Aceves Edgar Muñoz Avila José Manuel Saiz Álvarez	Yucatán	Instituto Yucateco de Emprendedores	Francisco Lezama Pacheco Jesus Patiño Irene de la Torre Cuellar Carlos Álvarez Lavandeir
Monterrey	Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey	Marcia Villasana			
Puebla	Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey	Margarita Herrera Avilés Lizbeth González Tamayo Kenneth E. Hernández Ruiz			
Querétaro	Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey	Rafaela Diegoli Bueckmann Francisco Lezama Pacheco Jesus Patiño Irene de la Torre Cuellar Carlos Álvarez Lavandeira			

País	Institución	Miembros de Equipos Nacionales	Patrocinadores	Encuestadora (APS)	Contacto
Morocco	Université Hassan II - Casablanca	Khalid El Ouazzani Abdellatif Komat Salah Koubaa Fatima Boutaleb Hind Malainine Riad Mekouar Sara Yassine Ahmed Benmejdoub Meryem Kabbaj	Université Hassan II - Casablanca	ClaireVision	elouazzanik@gmail.com
Netherlands	Panteia / EIM	Jacqueline Snijders Roy Thurik Amber van der Graaf André van Stel Paul van der Zeijden Jan de Kok Ton Geerts	The Ministry of Economic Affairs of the Netherlands	Panteia	j.snijders@panteia.nl
Panama	City of Knowledge's Innovation Center IESA Management School (Panama Campus)	Manuel Lorenzo Gabino Ayarza Carla Donalicio Federico Fernández Dupouy	City of Knowledge Foundation	IPSOS	mlorenzo@cdspanama.org gayarza@cdspanama.org cdonalicio@cdspanama.org fefedumail@gmail.com

Pais	Institución	Miembros de Equipos Nacionales	Patrocinadores	Encuestadora (APS)	Contacto
Peru	Universidad ESAN	Jaime Serida	Universidad ESAN's Center for Entrepreneurship	Imasen	jserida@esan.edu.pe
		Carlos Guerrero Jessica Alzamora Armando Borda Oswaldo Morales	Imasen		
Poland	Polish Agency for Enterprise Development	Anna Tarnawa	Ministry of Economic Development	Centrum Badan Marketingowych INDICATOR	anna_tarnawa@parp.gov.pl
	University of Economics in Katowice	Paulina Zadura-Lichota Melania Niec Przemyslaw Zbierowski Mariusz Bratnicki Katarzyna Bratnicka	University of Economics in Katowice		
Puerto Rico	University of Puerto Rico School of Business, Rio Piedras Campus	Marines Aponte Marta Alvarez	University of Puerto Rico School of Business, Rio Piedras Campus	Gaither International	marines.aponte@upr.edu
		Manuel Lobato	Instituto de Estadísticas de Puerto Rico		
Qatar	Qatar Development Bank	Farha Alkuwari Ahmad Hawi Ibrahim Al-Mannai Maha Alsulaiti Ahmed Badawy	Qatar Development Bank	Intelligence Qatar	falkuwari@qdb.qa
Saudi Arabia	Prince Mohammad Bin Salman College (MBSC) of Business & Entrepreneurship	Ignacio de la Vega	Lockheed Martin Corporation	TOP LEVEL MENA	ivega@babson.edu
	The Babson Global Center for Entrepreneurial Leadership (BGCEL) at MBSC	Alicia Coduras Muhammad Azam Roomi Osama M. Ashri	The Babson Global Center for Entrepreneurial Leadership (BGCEL) at MBSC	monitored by OPINOMETRE INSTITUTE LLS	
Slovakia	Comenius University in Bratislava, Faculty of Management	Anna Pilkova	Slovak Business Agency (SBA)	eCALL Slovakia	anna.pilkova@fm.uniba.sk
		Marian Holienka Zuzana Kovacicova Juraj Mikus Jan Rehak Jozef Komornik	Comenius University in Bratislava, Faculty of Management		
Slovenia	University of Maribor, Faculty of Economics and Business	Miroslav Rebernik	SPIRIT Slovenia	Mediana	miroslav.rebernik@um.si
		Polona Tominc	Slovenian Research Agency		
		Katja Crnogaj Karin Širec Barbara Bradač Hojnik Matej Rus	Institute for Entrepreneurship and Small Business Management at Faculty of Economics & Business, University of Maribor		
South Africa	Faculty of Commerce, University of Cape Town	Mike Herrington	Small Enterprise Development Agency (Seda)	Nielsen South Africa	mherrington@mweb.co.za
South Korea	Korea Institute of Startup and Entrepreneurship Development	Penny Kew	Ministry of SMEs and Startups	Korea Gallup	good88i@kised.or.kr
	Korea Entrepreneurship Foundation	Miae Kim Hyeram Kim Chaewon Lee Dohyeon Kim Byungheon Lee Choonwoo Lee Sunghyun Cho MoonSun Kim			
Spain	UCEIF Foundation-CISE / GEM Spain Network	Ana Fernandez-Laviada	GEM Spain Network	Instituto Opinómetro S.L.	ana.fernandez@unican.es
		Federico Gutiérrez Solana Iñaki Peña	Santander Bank Fundación Rafael Del Pino		
	Deusto Business School	José L. González-Pernía			

Equipo regional	Institución	Director	Equipo regional	Institución	Director
Andalucía	Universidad de Cádiz	José Ruiz Navarro	Comunidad Valenciana	Universidad Miguel Hernández de Elche	José María Gómez Gras
Aragón	Universidad de Zaragoza	Lucio Fuentelsaz Lamata			Ignacio Mira Solves
Asturias	Univesidad de Oviedo	Juan Ventura Victoria	Extremadura	Fundación Xavier de Salas-Universidad de Extremadura	Ricardo Hernández Mogollón
Baleares	Universitat de les Illes Balears	Julio Batle Lorente			J. Carlos Díaz Casero
Canarias	Universidad de Las Palmas de Gran Canaria	María Sard Bauzá	Galicia	Universidad de Santiago de Compostela	Loreto Fernández Fernández
Cantabria	Universidad de Cantabria	Rosa M. Batista Canino			Isabel Neira Gómez
Castilla y León	Grupo de Investigación en Dirección de Empresas (GIDE), Universidad de León	Ana Fernández-Laviada	La Rioja	Ricari Desarrollo de Inversiones Riojanas	Luis Ruano Marrón
		Carlos López Gutiérrez	Madrid	Centro de Iniciativas Emprendedoras (CIADE), Universidad Autónoma de Madrid	Isidro de Pablo López
		Mariano Nieto Antolín	Melilla	Universidad de Granada	María del Mar Fuentes Fuentes
Castilla La Mancha	Universidad de Castilla La Mancha	Nuria González Álvarez	Murcia	Universidad de Murcia	Antonio Aragón Sánchez
		Juan José Jiménez Moreno	Navarra	Universidad Pública de Navarra	Alicia Rubio Bañón
Cataluña	Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans	Carlos Guallarte Nuez	País Vasco	Universidad del País Vasco	Ignacio Contín Pilart
Ceuta	Universidad de Granada	Lázaro Rodríguez Ariza			María Saiz Santos

País	Institución	Miembros de Equipos Nacionales	Patrocinadores	Encuestadora (APS)	Contacto
Sweden	Swedish Entrepreneurship Forum	Pontus Braunerhjelm Per Thulin Carin Holmquist Ylva Skoogberg	Confederation of Swedish Enterprise Vinnova	Ipsos	y.lva.skoogberg@entreprenorskapsforum.se
Switzerland	School of Management (HEG-FR) Fribourg	Rico Baldegger Siegfried Alberton Andrea Huber Onur Saglam Pascal Wild Raphaël Gaudart Gabriel Simonet	School of Management Fribourg (HEG-FR) Swiss Federal Institute of Technology Zurich (ETH) University of Applied Sciences and Arts of Southern Switzerland (SUPSI)	gfs.bern	rico.baldegger@hefr.ch
Taiwan	Taiwan Academy of Banking and Finance	Yang-Cheng Lu Sheng Pen Peng Yi-Wen Chen Ru-Mei Hsieh Don Jyh-Fu Jeng Chen Li Hua Shih-Feng Chou Sheng Pen Peng An-Yu Shih	Small and Medium Enterprise Administration, Ministry of Economic Affairs of Taiwan	NCCU Survey Center	yclutabf@gmail.com
Thailand	Bangkok University - School of Entrepreneurship and Management (BUSEM)	Ulrike Guelich	Bangkok University	Intage (Thailand) Co. Ltd.	ulrike.guelich@gmail.com
United Arab Emirates	United Arab Emirates University Science and Innovation Park	Steering Committee: Nihel Chabrak Yehya Al Marzouqi Mohamed Al Hajeri Hadeef Al Shamsi Faisal Alhmoudi Essam Omran Saleh Disi Omar Obeidat Operations: Nihel Chabrak Chafik Bouhaddioui Llewellyn Thomas Elif Bascavusoglu-Moreau Eissa Eid Jawhar AlFaraj Al Rumaithi Nizar Cheniour Essam Omran Saleh Disi Sophia Korayim Jean O'Neill Naema Al Shamsi	United Arab Emirates University	TOP LEVEL MENA  monitored by OPINOMETRE INSTITUTE LLS	nihel.chabrak@uaeu.ac.ae

Pais	Institución	Miembros de Equipos Nacionales	Patrocinadores	Encuestadora (APS)	Contacto
United Kingdom	Aston University and Enterprise Research Centre	Mark Hart Jonathan Levie Tomasz Mickiewicz Michael Anyadike-Danes Karen Bonner Ute Stephan Isabella Moore Wendy Ferris Laura Heery Niels Bosma	Department for Business, Energy and Industrial Strategy (BEIS) Welsh Government Power to Change Hunter Centre for Entrepreneurship, University of Strathclyde Invest Northern Ireland Royal Bank of Scotland Aston University	BMG Ltd	
United States	Babson College	Julian Lange Abdul Ali Candida Brush Marcia Cole Andrew Corbett Donna Kelley Phillip Kim Mahdi Majbouri	Babson College	Elemental	langej@babson.edu  colema@babson.edu
Uruguay	IEEM Business School, University of Montevideo	Leonardo Veiga	University of Montevideo  Deloitte Uruguay	Equipos Mori	lveiga@um.edu.uy
Vietnam	Vietnam Chamber of Commerce and Industry	Luong Minh Huan Pham Thi Thu Hang Doan Thuy Nga Doan Thi Quyen Do Vu Phuong Anh	Vietnam Chamber of Commerce and Industry	Vietnam Chamber of Commerce and Industry	huanlm@vcci.com.vn

# SOBRE LOS AUTORES

## **Virginia Lasio**

Directora del GEM Ecuador y profesora de Comportamiento Organizacional en ESPAE. Tiene un Ph.D. en Business de la Universidad de Tulane. Sus intereses de investigación son en clima psicológico, emprendimiento, creatividad y toma de decisiones.

## **Xavier Ordeñana**

Decano de ESPAE y profesor de Entorno Económico y Negocios Internacionales. Es Ph.D. en Economía y Finanzas de la Universitat Pompeu Fabra. Además, es miembro del directorio del Banco Amazonas. Sus intereses de investigación son economía internacional, emprendimiento y políticas públicas.

## **Edgar Izquierdo**

Profesor de de Emprendimiento, Innovación y Administración en ESPAE y ESPOL. Es PhD. en Economía Aplicada de la Universidad de Gante, Bélgica. Actualmente Sus intereses de investigación incluyen el desarrollo de competencias, construcción de modelos de negocio innovadores, educación en innovación y emprendimiento.

## **Andrea Samaniego**

Profesora de emprendimiento e innovación de la ESPOL y Coordinadora del Proyecto VLIR Network Ecuador. Tiene un Magíster en Administración de Empresas de ESPAE-ESPOL y un programa de actualización en Gerencia Estratégica en Marketing en el Tecnológico de Monterrey. Sus intereses de investigación son en emprendimiento y marketing.

## **Guido Caicedo**

Director de I3lab (Centro de Emprendimiento e Innovación) de la ESPOL, profesor de Espíritu Empresarial y Nuevos Negocios en ESPAE y de Emprendimiento e Innovación Tecnológica en ESPOL. Tiene un M.Sc. en Computer Science y Postgrado en Comercialización de la Tecnología de la U. Texas en Austin y la ESPOL. Sus intereses de investigación son emprendimiento e Innovación.

## **Jack Zambrano**

Data Manager del Proyecto GEM Ecuador. Es Economista con mención en Gestión Empresarial de la ESPOL. Sus intereses de investigación son emprendimiento y marketing.

## **Tania Tenesaca**

Coordinadora de Proyectos y Vínculos de ESPAE. Es Ingeniera en Negocios y Finanzas Internacionales y alumna de posgrado en la Universidad de Tamkang (Taiwán). Sus intereses son proyectos de internacionalización, negocios internacionales y relaciones con Asia-Pacífico.

# PROMOTORES DEL GEM

## Global Entrepreneurship Research Association (GERA)

El GERA es, para los propósitos formales de constitución y regulación, la organización paraguas que auspicia el proyecto GEM. GERA es una asociación formada por el Babson College, la London Business School y los representantes de la Asociación de equipos nacionales del GEM.

El proyecto GEM es la principal iniciativa enfocada en describir y analizar los procesos emprendedores de un alto número de países. Este programa tiene tres objetivos principales:

- Medir diferencias del nivel de actividad emprendedora entre países.
- Descubrir los factores que promueven niveles adecuados de emprendimiento.
- Sugerir políticas que ayuden a mejorar el nivel de actividad emprendedora.

Los reportes globales, nacionales, temas especiales y nuevos desarrollo están en [www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org). El programa en el año 2008 fue auspiciado por Babson College y la Universidad del Desarrollo de Chile.

## Babson College

Es la institución fundadora y principal patrocinadora del Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Está ubicada en Wellesley, Massachusetts, EE.UU. Es reconocida internacionalmente como líder en la educación en emprendimiento.

Babson otorga títulos de pregrado a través de un innovador programa, y además otorga títulos de MBA y Magíster en Ciencias a través de su Escuela de Postgrado en Negocios F.W. Olin. La Escuela de Educación Ejecutiva de Babson ofrece programas ejecutivos de desarrollo a directores en todo el mundo. El alumnado de Babson es globalmente diverso, sus alumnos provienen de 45 estados de EE.UU. y 57 economías (los estudiantes no estadounidenses comprenden más del 20% de los estudiantes universitarios y el 40% de los estudiantes del MBA de tiempo completo).

Para mayor información visite [www.babson.edu](http://www.babson.edu)

## Universidad del Desarrollo, UDD

Su proyecto educativo fue puesto en marcha por líderes chilenos de los sectores públicos y de negocios, y es actualmente una de las tres universidades privadas más prestigiosas de Chile. Dos décadas después, su rápido crecimiento la han convertido en una expresión de la principal faceta de la Universidad: el emprendimiento. El MBA de la UDD es uno de los mejores e América del Sur y es el número uno en Emprendimiento, de acuerdo a la revista América Economía 2008, un logro que una vez más representa el sello "emprendedor" que está presente en el espíritu de la Universidad.

Para mayor información visite [www.udd.cl](http://www.udd.cl)

### **Universiti Tun Abdul Razak, UNIRAZAK**

Se constituyó el 18 de diciembre de 1997 como una de las primeras universidades privadas en Malasia. UNIRAZAK reconoce la urgencia de los futuros emprendedores de Malasia para dotarse de las herramientas y conocimientos necesarios para sobrevivir y prosperar en el actual clima económico competitivo y moderno. Así UNIRAZAK fundó la Escuela de Negocios y Emprendimiento The Bank Rakyat (BRSBE) una escuela única, dedicada a proporcionar una educación de calidad en liderazgo empresarial y de negocios en Malasia. BRSBE se formó con la visión de que la actividad empresarial es uno de los pilares fundamentales para una economía fuerte y vibrante. UNIRAZAK a través de BRSBE está muy bien preparada para jugar un rol tanto nacional como regional en el desarrollo del emprendimiento en Asia.

Para información visite [www.unirazak.edu.my](http://www.unirazak.edu.my)

### **Korea Entrepreneurship Foundation (KEF)**

Korea Entrepreneurship Foundation (KEF) es una organización sin fines de lucro establecida en 2010 con fondos del Korean Venture Entrepreneur y la Administración de PYMES del Gobierno surcoreano. Busca fomentar el espíritu empresarial en la generación de jóvenes y descubrir emprendedores mediante la capacitación estudiantes y personas con talento, para que finalmente se contribuya a una cultura empresarial vibrante en Corea.

Para alcanzar sus objetivos, KEF ha venido desarrollando y ofertando programas de educación empresarial a tantas personas como sea posible. Los profesores que participan en la escuela primaria hasta la educación terciaria, son actores claves para desencadenar el espíritu empresarial en los jóvenes, logrando así un impacto positivo en ellos. También cuenta con programas para jóvenes basados en sus edades, que incluyen casos de estudio, teoría, herramientas y juegos, entre otras actividades. Por otro lado, KEF ofrece servicios especializados en alianza con varias organizaciones del sector privado y público, orientados a cubrir las necesidades de grupos o personas con características especiales, como mujeres que intentan reingresar a sus carreras, desertor norcoreano en el sur de Corea, etc.

Para construir un ecosistema emprendedor sostenible y sólido, KEF destina sus recursos para investigación y redes globales. Con la Institución coreana Startup and Entrepreneurship Development (KISED), participan en el Global Entrepreneurship Monitor (GEM) desde 2014.

La asociación con los sectores público y privado permite a KEF mantener perspectivas equilibradas; y una amplia gama de asociaciones en el extranjero contribuyen a desarrollar programas globales para la generación joven en Corea.

Para más información, visite [www.koef.or.kr](http://www.koef.or.kr)

# EJECUTOR DEL GEM EN ECUADOR

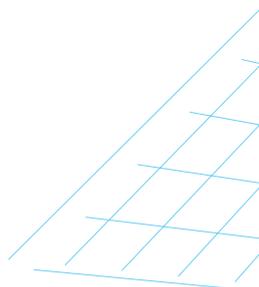
## ESPAE GRADUATE SCHOOL OF MANAGEMENT

Es la primera escuela de negocios del Ecuador, creada hace 35 años y pionera en la educación en administración y gerencia. En 1998 introdujo los cursos de Espíritu Empresarial en todas sus maestrías. Es considerada la mejor Escuela de Negocios del país y 16 en la región, según el ranking de la revista América Economía en 2018. Está acreditada por la AACSB International y AMBA, siendo la primera y única en alcanzar doble corona.

Actualmente cuenta con 2850 graduados y oferta cinco (5) Maestrías: MBA, Executive MBA con mención en Innovación, Gestión de Proyectos, Gerencia de Hospitalaria y Agronegocios Sostenibles. Además ofrece cursos de Educación Ejecutiva en modalidad in company o abiertos de actualización profesional, así como desarrollo de consultorías especializadas.

En el 2003 impulsó la creación del Centro de Desarrollo de Emprendedores (CEEMP), en el período 2003-2009 lideró el Programa de Desarrollo de Emprendedores de la ESPOL, siendo referente nacional y regional en educación e investigación en Emprendimiento. En el año 2015 creó la Red Angeles EC, red ecuatoriana de inversionistas ángeles, para facilitar el acceso de los emprendimientos dinámicos a financiamiento inteligente, con el apoyo del Banco Interamericano de Desarrollo BID.

Para mayor información visitar la página: [www.espae.espol.edu.ec](http://www.espae.espol.edu.ec)



---

# CONTACTOS

Para obtener mayor información acerca de este reporte contactar a:

**Virginia Lasio**

ESPAE Graduate School of Management  
[mlasio@espol.edu.ec](mailto:mlasio@espol.edu.ec)

**Xavier Ordeñana**

ESPAE Graduate School of Management  
[xordenan@espol.edu.ec](mailto:xordenan@espol.edu.ec)

**Guido Caicedo**

ESPAE Graduate School of Management  
[caicedo@espol.edu.ec](mailto:caicedo@espol.edu.ec)

**Edgar Izquierdo**

ESPAE Graduate School of Management  
[eizquier@espol.edu.ec](mailto:eizquier@espol.edu.ec)

**Andrea Samaniego**

ESPAE Graduate School of Management  
[asamanie@espol.edu.ec](mailto:asamanie@espol.edu.ec)

**Jack Zambrano**

ESPAE Graduate School of Management  
[jacbrzam@espol.edu.ec](mailto:jacbrzam@espol.edu.ec)

**Tania Tenesaca**

ESPAE Graduate School of Management  
[ttenesac@espol.edu.ec](mailto:ttenesac@espol.edu.ec)





[www.espae.espol.edu.ec](http://www.espae.espol.edu.ec)

---

Malecón 100 y Loja, ESPOL Campus  
Telf.: (593) 04 208-1070, (593) 04 208-1084  
Las Peñas Guayaquil – Ecuador