

JÓVENES EMPREENDEDORES EN ECUADOR 2012 - 2017



GEM ECUADOR - REPORTE ESPECIAL

Jack Zambrano — Virginia Lasio

DIAGRAMACIÓN

Jack Zambrano

jackbraulio@outlook.com

PORTADA

Daniel Macías

daniel28macias@gmail.com

FOTOGRAFÍAS

ESPAE - ESPOL

ISBN

978-9942-922-18-2

©2019 ESPAE, Escuela de Negocios de la ESPOL. Todos los Derechos Reservados.

Aunque este trabajo está basado en datos recolectados por el Consorcio GEM, el análisis e interpretación de los mismos es responsabilidad única de los autores.

Contenido

1	Introducción	9
1.1	Contexto local	10
1.1.1	Demografía	10
1.1.2	Empleo juvenil	12
▶	Historias de emprendedores: Mabel Vélez - Kobo S.A.	13
2	Global Entrepreneurship Monitor - GEM	14
2.1	Metodología GEM	14
2.2	Encuesta a la Población Adulta (APS)	16
2.3	Encuesta Nacional de Expertos (NES)	16
3	Emprendimiento de adultos jóvenes	17
3.1	Clima de emprendimiento	17
3.2	Etapas del emprendimiento	19
3.2.1	Percepciones individuales y atributos de la sociedad	19
3.2.2	Actividad emprendedora y edad	20
3.2.3	Caracterización de los jóvenes emprendedores	21
3.2.4	Caracterización de los negocios	24
4	Perspectiva regional	28
4.1	Percepciones	28
4.2	Actividad emprendedora	29
4.3	Motivación	30
▶	Historias de emprendedores: Eduardo Raad - Dátil	31
5	Reflexiones	32
▶	Referencias	33
▶	Apéndices	35
A	Iniciativas de apoyo al emprendimiento	35
B	Glosario de indicadores GEM	38

Lista de figuras

1.1	Población de Ecuador 2000 y 2020	10
1.2	Comparación de los grupos de 18-24 y 25-34 años	11
1.3	Empleo y edad en Ecuador	12
1.4	Empleados no afiliados a la seguridad social	12
1.5	Desempleo juvenil y género en Ecuador	12
2.1	Mapa conceptual GEM	15
2.2	Indicadores de emprendimiento GEM	15
3.1	Evaluación de las Condiciones Marco para el Emprendimiento en Ecuador, 2012-2017	18
3.2	Indicadores de percepción individual, promedio anual Ecuador 2012-2017	19
3.3	Actividad emprendedora por etapas, promedio anual 2012-2017 por grupos etarios	21
3.4	Motivación de los emprendedores en diferentes grupos de edad, promedio 2012-2017	21
3.5	Máximo nivel de educación alcanzado de los emprendedores (TEA) de diferentes grupos etarios, promedio 2012-2017	22
3.6	Población que ha participado en capacitaciones en emprendimiento, promedio 2014-2017	22
3.7	Comparación de indicadores GEM para hombres y mujeres, promedio 2012-2017	23
3.8	Fuentes financiamiento de emprendedores (TEA) por grupos de edad, 2015-2017	24
3.9	Monto provisto por inversionistas informales según su edad, 2015-2017	24
3.10	Participación sectorial de los emprendedores (TEA) por grupos etarios, promedio 2012-2017	25
3.11	Orientación a exportaciones de los emprendedores (TEA) por grupos de edad, promedio 2012-2017	26

Lista de tablas

2.1	Contenido del cuestionario - APS	16
3.1	Generación de empleo por parte de emprendedores (TEA) de diferentes grupos de edad, promedio 2012-2017	26
3.2	Innovación reportada por los emprendedores (TEA) de diferentes grupos de edad, promedio 2012-2017	26
4.1	Percepciones individuales en la región, promedio 2012-2017	28
4.2	Las etapas de emprendimiento en la región, promedio 2012-2017	29
4.3	Motivación para emprender en la región, promedio 2012-2017	30
A.1	Inversionistas ángeles, venture capital	35
A.2	Comunidades, grupos, clubes	36
A.3	Aceleradoras, capacitación, servicios a emprendedores	37

Tablero de Experimentación

Experimentos

HOMBRES
SOLTEROS
MAYORES A 40
AÑOS A 40
Y EN ADELANTADO

Ciente

NO CREEN
QUE ES
IMPORTANTE

Falta de
presupuesto

Problema

Solución

Supuesto

más riesgoso

porque por las
Costumbre y tradición
no lo ven tan
relevante.

CREEN QUE
NO VALE LA
PENALIZACIÓN
A UNO EN
LA PROPOSTA

Objetivo

Handwritten notes on the left side of the board, including phrases like "objetivos", "problemas", and "soluciones".

Handwritten notes at the bottom left, including "objetivos", "problemas", and "soluciones".

Resumen Ejecutivo

Uno de los principales desafíos que enfrenta la mayoría de los países del mundo es el desempleo juvenil. Ecuador no es la excepción: alrededor de 200 mil personas de entre 18 y 34 años estarían desempleadas, con otras 500 mil en el subempleo (INEC, 2018). El fomento del emprendimiento de jóvenes se considera como una estrategia crítica para poder integrarlos en el mercado laboral, aprovechando al máximo su potencial de contribuir significativamente al desarrollo económico.

El informe *Jóvenes Emprendedores en Ecuador* revela las actitudes, actividades y aspiraciones relacionadas a la puesta en marcha de negocios en el país, enfocándose en la población de 18 a 34 años. Se usan datos correspondientes al periodo 2012-2017 del Global Entrepreneurship Monitor, proyecto internacional que cuantifica y caracteriza a los emprendedores y sus negocios, ejecutado en Ecuador por ESPAE, Escuela de Negocios de la ESPOL.

En Ecuador, la tasa de Actividad Emprendedora Temprana (TEA) de los jóvenes muestra una tendencia decreciente, luego de un repunte en 2013. A pesar de esto, estas cifras son las más altas entre los países participantes de América Latina y El Caribe. Cada año, un promedio de 32 % de la población de 18 a 34 años estaría involucrada en la puesta en marcha de un negocio, o posee uno que ha estado en funcionamiento por 42 meses o menos. Se observan diferencias significativas entre los grupos de 18 a 24, y 25 a 34 años, siendo este último el que registra la mayor actividad.

Existen brechas de género entre la población nacional de jóvenes; las mujeres confían menos en sus capacidades para emprender y muestran mayor temor al fracaso. Aunque la tasa de TEA es similar para jóvenes de ambos sexos, una mayor proporción de mujeres está motivada por la necesidad, produciendo negocios que podrían tener dificultades para superar los 42 meses de vida.

Contrastando con los emprendedores de mayor edad (35 a 64 años), los jóvenes están más motivados por mejorar sus ingresos u obtener más independencia, y menos por la falta de alternativas de trabajo. Además, las aspiraciones de crecimiento e innovación son bastante homogéneas entre emprendedores de todas las edades, sin embargo, la orientación a exportaciones es ligeramente mayor para los jóvenes.

A pesar de pertenecer al país de mayor TEA en la región, y de estar más familiarizados con las tecnologías de información y comunicación, los jóvenes en Ecuador se relacionan comparativamente menos con otros emprendedores. Esto podría afectar el alcance de sus negocios, tanto potenciales como en funcionamiento. Aquí, hay una oportunidad valiosa para que los agentes públicos, gremios empresariales y otras organizaciones fomenten la construcción y el desarrollo de redes empresariales.



1 | Introducción

La situación laboral de los jóvenes es un tema que está generando preocupación alrededor del mundo. Según la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2019), a nivel global las personas de 15 a 24 años tienen una menor probabilidad de estar empleadas. Aún más preocupante es que, dentro del mismo rango de edad, 1 de cada 5 jóvenes no estudia ni trabaja. La meta 8.6 de los Objetivos de Desarrollo Sostenible es reducir sustancialmente esta última proporción hasta el 2020, pero cerca de la fecha límite, la reducción lograda ha sido de 2 puntos porcentuales (OIT, 2019).

El desempleo es solo una cara de la moneda. Por un lado, su estándar de medición incluye a quienes buscan trabajo, ignorando a quienes preferirían estar empleados, pero no toman acciones para encontrarlo: los llamados desempleados ocultos o desalentados. Al considerar a este grupo, el desempleo juvenil llega a duplicarse en ciertas economías de bajos recursos (Schøtt et al., 2015). Por otro lado, el estar empleado no garantiza buenas condiciones laborales. La OIT estima que, a nivel global, un joven tiene una probabilidad 2 veces mayor de involucrarse en un empleo temporal, en comparación con un adulto (OIT, 2017).

En la actualidad no existen soluciones claras para estos problemas, lo cual ha despertado un interés en estudiar las alternativas profesionales que aprovechen el talento de personas jóvenes, entre ellas el emprendimiento. De esta forma, varios autores han utilizado la disponibilidad y cobertura de los datos del GEM para estudiar las características, motivaciones y ambiciones de las personas de 18 a 34 años que están iniciando un negocio, con un enfoque internacional (Schøtt et al., 2015; Kew et al., 2013) y regional (Herrington y Kew, 2016; Guelich y Bosma, 2019; Kew,

2015).

Los datos del GEM a nivel global revelan que los jóvenes son más propensos a emprender y están más conectados con otros emprendedores, pero muestran dificultad en sostener sus negocios. En la fase temprana del negocio, los jóvenes emprendedores son los que suelen crear menos empleos, con un 73 % trabajando sin empleados (Schøtt et al., 2015). Sin embargo, sus expectativas de creación de empleos son similares a las de los adultos. En cuanto a educación, la juventud posee mayores índices de escolaridad, y destaca que la capacitación en emprendimiento durante la educación básica se ha duplicado en solo una generación (Schøtt et al., 2015). Aunque el avance es significativo, se estima que, entre los jóvenes, dos tercios no han recibido este tipo de capacitación.

Las diferencias de género no solamente existen en el ámbito laboral tradicional, también se observan a lo largo de las diferentes etapas del emprendimiento juvenil. Los hombres muestran percepciones más optimistas en cuanto a habilidad propia e identificación de oportunidades de negocio, así como mayor propensión a empezar y establecer un negocio. Entre las mujeres, en cambio, el panorama es menos favorable: predomina el emprendimiento por necesidad, y su perfil sectorial es menos balanceado que el de los hombres, concentrándose en los servicios de consumo. El acceso a financiamiento también difiere, los hombres son más propensos a conseguir financiamiento, mientras que las mujeres suelen recurrir a fuentes menos formales (contactos, familia). En cuanto a impacto, los hombres reportan mayores expectativas de generación de empleo, y muestran un perfil sectorial más equilibrado.

1.1 Contexto local

1.1.1 Demografía

Para el 2030, se estima que la población de Ecuador será de 19.8 millones, y seguirá creciendo hasta llegar a 23.3 millones en 2050 (ONU, 2019). Este crecimiento sería impulsado por un aumento generalizado en la esperanza de vida, y no por una aceleración en las tasas de natalidad. La Figura 1.1 muestra la evolución de la composición etaria para la población de Ecuador. En la actualidad, a nivel nacional se está evidenciando un crecimiento en la proporción de personas mayores de 35 años, mientras que la de los menores experimenta una reducción. Para el 2020, las cifras proyectadas indican que la población entre 15 y 24 años representará un 17.7% del total, mientras que la de mayores a 65 años representará un 7.8%. Se espera que esta diferencia disminuya considerablemente con el tiempo, debido a la reducción en las tasas de natalidad, reflejada en la importante caída de la proporción poblacional de menores de 5 años (ver Figura 1.1).

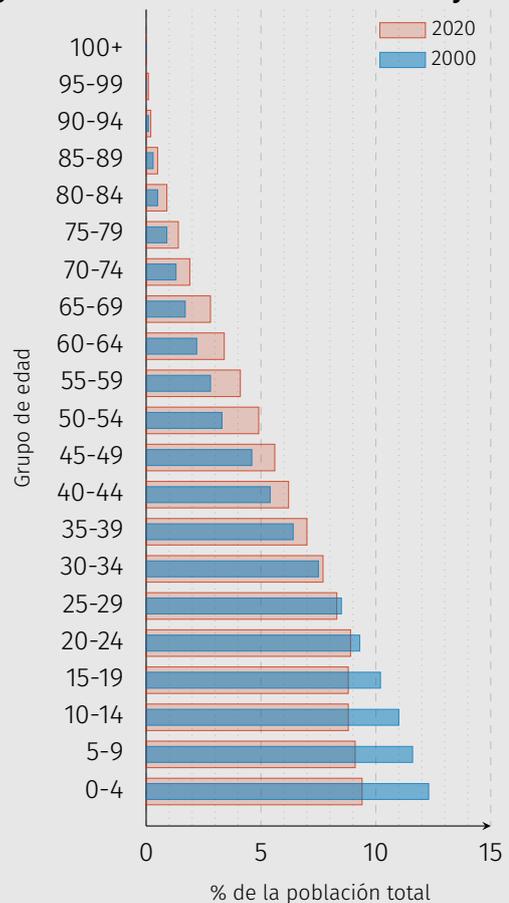
Aunque los jóvenes están perdiendo lentamente participación en la pirámide, su población ha crecido a una tasa anual promedio de 1.5% durante el periodo 2012-2018 (INEC, 2012). Se espera que, de 2020 a 2030, la población de 18 a 24 años en Ecuador se mantenga estable en alrededor de 3.1 millones de personas. Para 2050, se estima que esta cifra aumentará ligeramente a 3.2 millones. En contraste, la población de 65 años mantendrá un crecimiento continuo hasta el 2050 (ONU, 2019).

Este envejecimiento poblacional implica que los trabajadores deberán sostener el sistema de pensiones para un número creciente de trabajadores retirados. Por esto, se vuelve imperativa la expansión de la participación económica de los jóvenes, siendo crítico el periodo de transición del sistema educativo a la actividad laboral.

Para efectos de este estudio, se define como joven a una persona entre 18 y 34 años, siguiendo el estándar manejado por trabajos como el reporte *Future Potential: A GEM perspective on youth entrepreneurship*

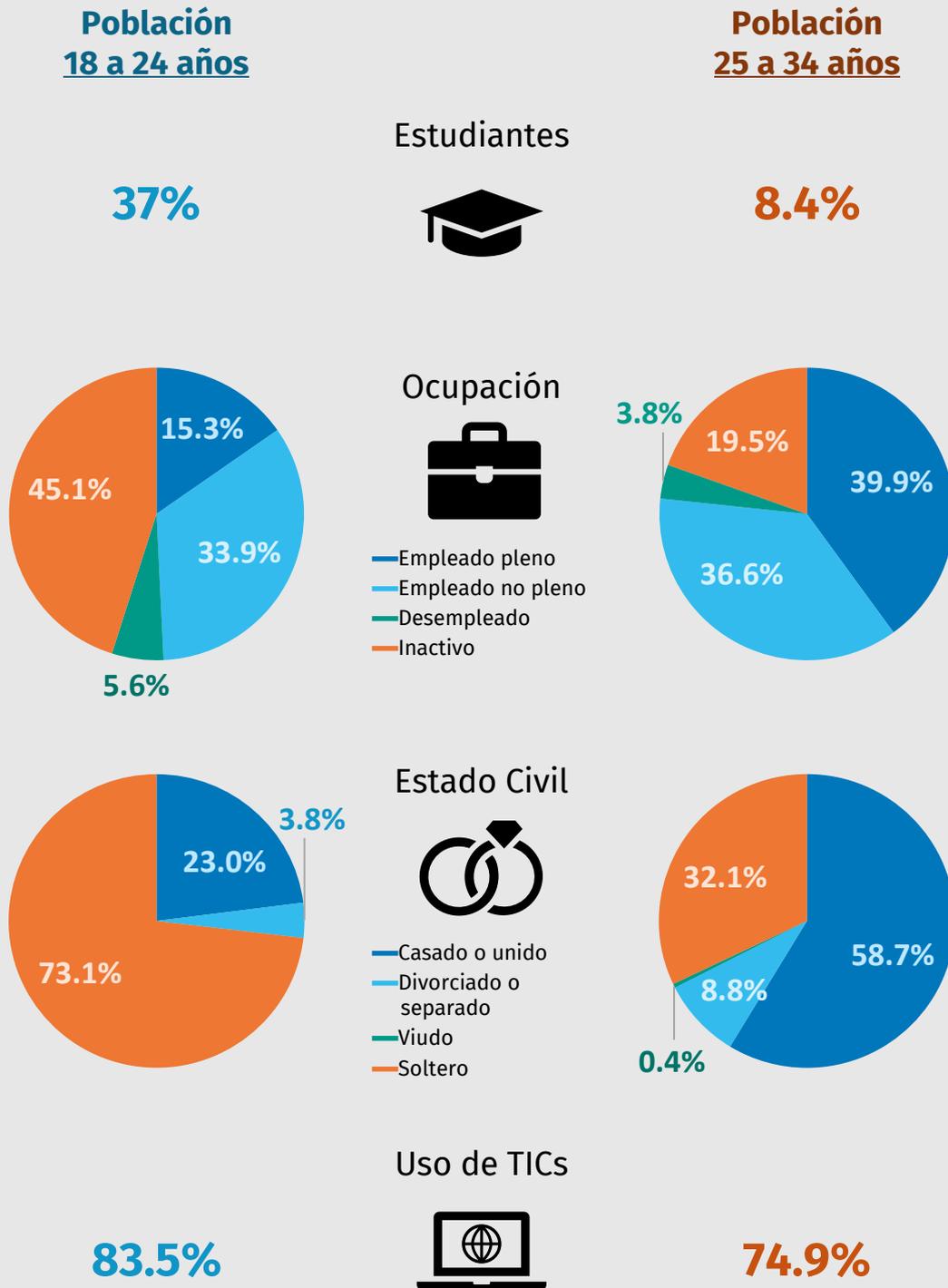
2015. Sin embargo, este grupo etario contiene características demográficas y ocupacionales que lo hacen heterogéneo (ver Figura 1.2). Por esta razón, se presenta la información dividida en 2 subgrupos: personas de 18-24, y de 25-34 años.

Figura 1.1 Población de Ecuador 2000 y 2020



Fuente: Elaborado por autores usando datos de World Population Prospects 2019 - ONU.

Figura 1.2 Comparación de los grupos de 18-24 y 25-34 años



Fuente: Elaborado por los autores con datos de la Encuesta Nacional de Empleo, Subempleo y Desempleo (diciembre-2018 y diciembre-2017)

Notas: Las cifras corresponden a la ronda diciembre-2018, excepto el uso de TICs, tomado de la ronda diciembre-2017. El uso de TICs mide la proporción de personas que han utilizado un smartphone o computadora, o han accedido al internet, durante los últimos 12 meses.

1.1.2 Empleo juvenil

Según estimaciones con datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC, 2019), a diciembre del 2018, alrededor de 200,000 adultos menores de 35 años estaban desempleados, y otros 500,000 se encontraban en el subempleo. Adicionalmente, entre la población económicamente activa (personas mayores de edad dispuestas a trabajar, buscando empleo, trabajando), es 3 veces más probable que una persona de 18 a 24 años de edad se encuentre desempleada, en comparación con el resto de los adultos en edad de trabajar (25-64 años). Sin embargo, a las mujeres jóvenes activas en el mercado laboral se les dificulta encontrar empleo.

Durante el periodo 2012-2018, la tasa de desempleo juvenil (18-24 años) promedio fue de 15.6% para las mujeres y 9.5% para los hombres. El desempleo disminuye para el grupo de 25-34 años, y con él la brecha también se reduce.

Aquellos jóvenes que llegan a tener empleo usualmente no gozan de los mismos beneficios que el resto de los adultos. Destaca que entre los empleados privados en relación de dependencia de 18-24 años, alrededor de la mitad no recibió afiliación al seguro social por parte de su empleador, un beneficio que es obligatorio por ley. Este porcentaje disminuye para grupos de edades mayores. (ver Figura 1.4)

Se estima que alrededor de 300,000 ecuatorianos llegan a la mayoría de edad cada año (promedio 2012-2018) (INEC, 2012), de los cuales el 39% estaría buscando empleo (promedio 2012-2018). Considerando que el sector formal experimenta un estancamiento (a lo largo del periodo de estudio, casi el 50% del empleo total fue formal, cifra que ha variado poco (INEC, 2018)), nace una preocupación: ¿será capaz el sector formal de proveer plazas de calidad para los jóvenes? Hacer carrera en una misma empresa de por vida se está volviendo cada vez menos frecuente, abriendo espacio para formas alternativas de empleo, y actividad económica en general, entre estas, el emprendimiento.

Figura 1.3 Empleo y edad en Ecuador

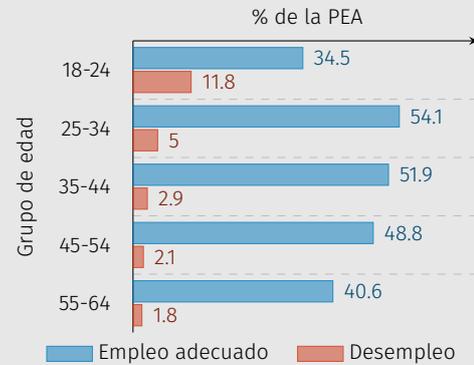


Figura 1.4 Empleados no afiliados a la seguridad social

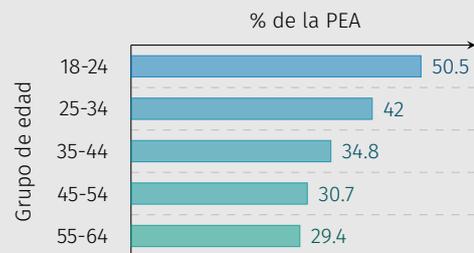
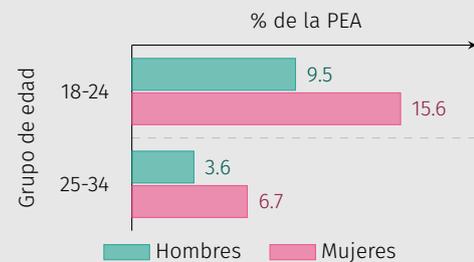


Figura 1.5 Desempleo juvenil y género en Ecuador



Fuente: Elaborado por autores usando de datos de la Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo, rondas diciembre 2012-2018.

Notas: Cifras representan el promedio anual de las tasas respectivas.

Mabel Vélez - Kobo S.A.

“Antes de buscar emprender, hay que descubrir si uno tiene cualidades de líder, porque vas a necesitar todo un equipo de colaboradores. Liderar va de la mano con emprender. También necesitarás tener aptitudes de discernimiento y planificación, pero sobre todo, hay que estar dispuestos a educarse constantemente, poner en práctica los conocimientos y tratar de fortalecer las debilidades.”

Mabel Vélez, ingeniera en alimentos de 33 años, fundó la compañía Kobo S.A. en abril del 2018, dedicada a la importación, venta y distribución de equipos de limpieza y sanitización a vapor, fabricados por la empresa estadounidense Sanitech Corporation. También ofrecen servicios en la misma línea dirigidos principalmente a la industria de alimentos. Su propuesta de valor consiste en elevar el estándar de limpieza industrial al menor costo, minimizando el impacto al medio ambiente.

El ejemplo de su padre jugó un rol importante en su decisión de iniciar este capítulo de su vida. El señor Francisco Vélez creó una serie de negocios agroindustriales, tales como la venta de caucho, cultivo de cacao, y ganadería. El día a día con su familia inspiró a Mabel a buscar independencia y montar su propio negocio; al mismo tiempo, también reflexiona sobre su padre: “él no tenía formación, tal vez le hubiera ido mejor en la administración de sus negocios si él hubiera tenido más conocimientos”.

En el ámbito laboral, Mabel comenta que ella no se conformaba con sus funciones, buscaba constantemente aprender de otros departamentos y adquirir mayores responsabilidades. Empezó trabajando en aseguramiento de la calidad, pero eventualmente encontraría afinidad con las ventas técnicas. Destaca su participación como gerente comercial durante los inicios de Wiltshire Ecuador, una empresa de suministro de materias primas e insumos para el sector industrial, alimenticio y minero. Durante este periodo se dio cuenta de que poseía las habilidades para liderar equipos de varios departamentos y sacar adelante un proyecto desde cero; sin embargo, no se sentía satisfecha: “Yo quería formar y dirigir una empresa”.

Mabel intentó iniciar dos negocios de forma paralela a su trabajo. En 2016, junto con otra persona, se propusieron brindar servicios de asesoría ambiental, pero no llegarían a la fase operativa. Ella menciona que tuvo diferencias con su socio en cuanto al riesgo del proyecto. A raíz de este experimento, comenzó a reforzar las habilidades blandas, aplicando en su trabajo lo aprendido por medios formales. Mabel comenta que este aprendizaje tuvo un impacto valioso en su carrera, y que se preparó tanto que se sentía capaz de enseñar a otras personas. En 2017, volvió a asociarse con otra persona para montar un negocio de capacita-



ción en temas de transformación personal y liderazgo, del cual desistiría al no compartir la misma visión que su socio. A partir de estas experiencias, ella se propuso emprender de nuevo, pero esta vez tendría mayor precaución antes de formar sociedad, y se dedicaría exclusivamente a su negocio.

Fue así como, en abril de 2018, Mabel tomó la experiencia adquirida en su vida profesional, junto con la inspiración en su vida personal, y con sus propios recursos decidió crear Kobo S.A. Aunque en el mercado local ya se ofrecían servicios de limpieza industrial, Mabel apostó por este negocio al identificar que sus equipos tendrían ventajas competitivas: funcionan a vapor, reduciendo el consumo de agua; permiten reducir el uso de químicos de limpieza, siendo más amigables con el medio ambiente y, son de alta precisión, requiriendo menos horas de mano de obra. No obstante, se encontró con una barrera de entrada en el sector de servicios: ciertas empresas, particularmente las pertenecientes a conglomerados internacionales, requieren que sus proveedores cumplan con requisitos de trayectoria y facturación que una empresa nueva no puede satisfacer.

Al cumplir un año de Kobo, Mabel decidió asociarse con su hermano, quien maneja Hilarykan S.A., una empresa administradora de bienes y servicios con más de 11 años de trayectoria, con una línea de servicios similar a la de Kobo. Así, lograron sumar el conocimiento en servicios de limpieza de Mabel con el respaldo del historial y músculo financiero de Hilarykan. Con esta combinación lograron obtener contratos importantes con compañías privadas. En la actualidad, Kobo S.A. apunta a ganar reputación en el mercado local y expandirse, con la visión de marcar la diferencia en la industria.

2 | Global Entrepreneurship Monitor - GEM

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 con 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 sí.
- 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.

2.1 Metodología GEM

Los factores contextuales específicos (sociales, políticos y económicos) influyen en la creación de negocios. Las relaciones entre los diversos determinantes clave de las condiciones del marco empresarial —incluidos los procesos mediante los cuales el emprendimiento, la innovación disruptiva en productos y servicios, la renovación empresarial, la creación de empleo, la expansión económica y el bienestar social, entre otros — se describen en el marco conceptual GEM (ver [Figura 2.1](#)).

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 empresarial y los rasgos y capacidades personales de los individuos para identificar y aprovechar las oportunidades. Este proyecto identifica los facto-

res que fomentan o limitan la actividad empresarial, midiendo el alcance de una variedad de actividades empresariales y ofreciendo implicaciones de política pública 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 relacionados con las aspiraciones, las actitudes, las intenciones y las actividades empresariales; en tercer lugar, el fenómeno se evalúa a lo largo del ciclo de emprendimiento, desde la identificación de las oportunidades empresariales y concepción de la idea de negocio, hasta su madurez o, alternativamente, su desaparición (ver [Figura 2.2](#)).

Figura 2.1 Mapa conceptual GEM

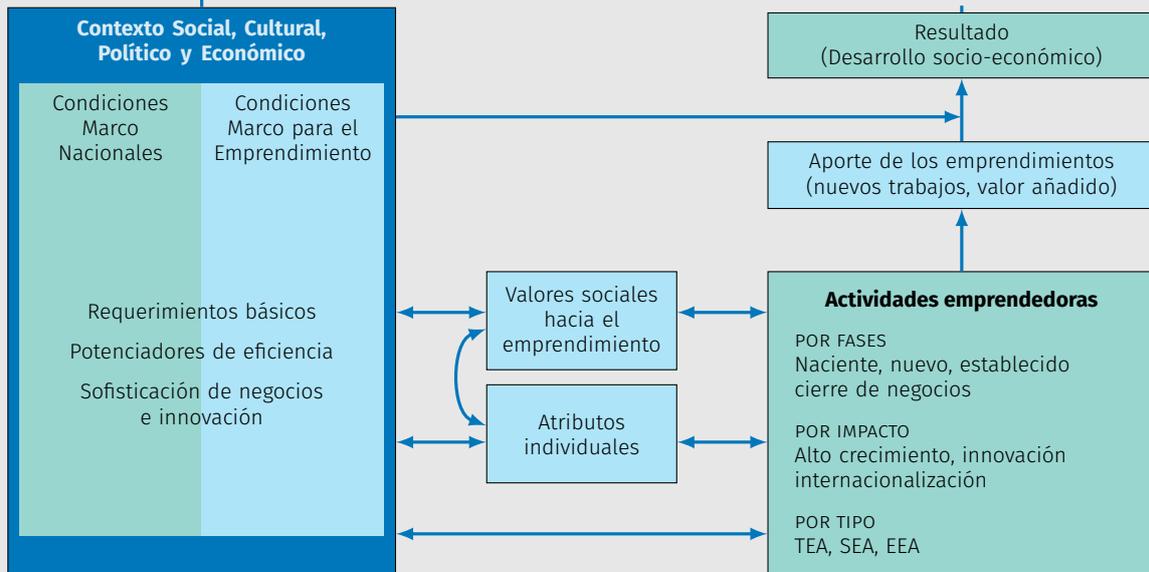
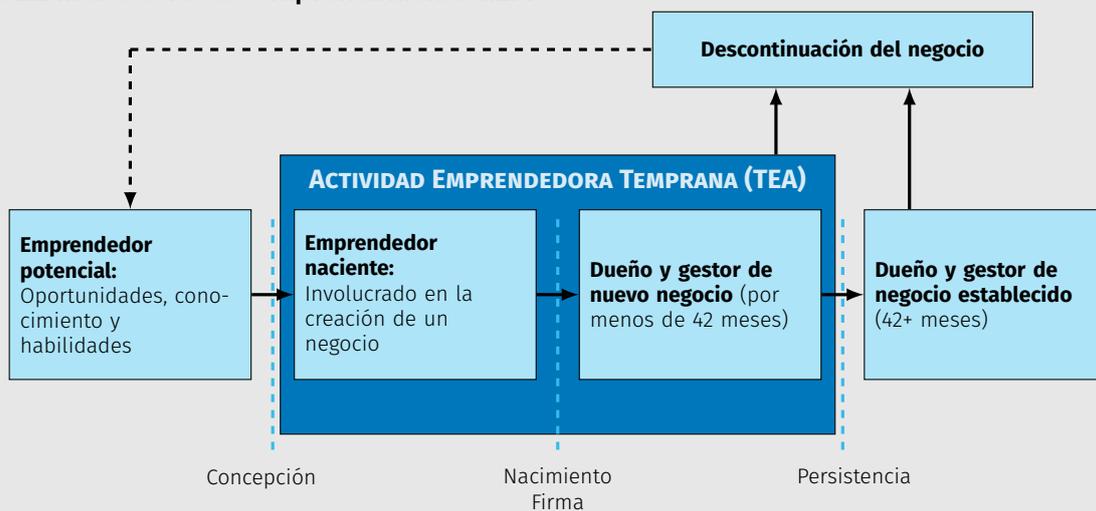


Figura 2.2 Indicadores de emprendimiento GEM



2.2 Encuesta a la Población Adulta (APS)

La APS recoge información acerca de la población nacional de los países participantes del GEM. Los equipos nacionales encuestan al menos a 2,000 personas entre 18 y 64 años, con un diseño muestral representativo a nivel nacional. El cuestionario se concentra en la actividad de emprendimiento en sus diferentes fases, con énfasis en las características, motivaciones y aspiraciones de los emprendedores. Se presenta un extracto de la información recogida en la [Tabla 2.1](#). Para asegurar la comparabilidad internacional de la información, en todos los países GEM se utiliza

el mismo cuestionario base. Una vez levantados, los datos pasan por un proceso centralizado de armonización.

Desde el 2012 hasta el 2017, el equipo GEM Ecuador ha encuestado a 11,269 personas entre 18 y 64 años. Del total, el 22 % tiene entre 18 y 24 años, el 28 % entre 25 y 34 años, y el 51 % entre 35 y 64 años. Adicionalmente, el 28 % de los encuestados de 18 a 24 años, y el 36 % de los de 25 a 34 años están activamente involucrados en la puesta en marcha de un negocio.

Tabla 2.1 Contenido del cuestionario - APS

Factores sociodemográficos	Emprendimiento	Preguntas adicionales - Ecuador
Género	Percepciones	Registro del negocio
Edad	Valores de la sociedad	Financiamiento
Educación	Actividad	Educación en emprendimiento
Ocupación	Motivación	
Ingresos del hogar	Sector	
Tamaño del hogar	Generación de empleo	
Ciudad	Internacionalización	
	Innovación	

2.3 Encuesta Nacional de Expertos (NES)

Como complemento a la APS, la NES recopila evaluaciones de expertos nacionales sobre el ecosistema de emprendimiento de cada país participante. Como se menciona en el marco conceptual, existen factores contextuales que proveen las condiciones para el desarrollo de la actividad emprendedora, denominadas Condiciones Marco para el Emprendimiento (EFCs, por sus siglas en inglés), las cuales son:

- Financiamiento para emprendedores
- Políticas gubernamentales
- Programas gubernamentales
- Educación en emprendimiento
- Transferencia de I + D
- Infraestructura comercial y legal
- Mercado interno
- Infraestructura física

- Normas sociales y culturales.

En el proceso anual de cada país se identifica a un mínimo de 36 expertos: 4 en cada una de las nueve EFCs, con al menos un emprendedor entre esas 4 personas. El cuestionario se divide en dos partes: en la primera se presentan una serie de afirmaciones relacionadas con cada EFC, y se le pide al encuestado evaluar qué tan ciertas son en una escala de Likert; en la segunda, el encuestado expresa los factores que fomentan y restringen al emprendimiento, así como sus recomendaciones de política.

El proceso de emprendimiento toma lugar en un contexto complejo, en el que juegan una serie de variables. Aunque puede existir un grado de subjetividad, la NES es la única herramienta que permite evaluar y comparar información sobre este contexto y su efecto en el clima de emprendimiento nacional.

3 | Emprendimiento de adultos jóvenes

3.1 Clima de emprendimiento

El modelo del GEM reconoce que existen factores contextuales (sociales, políticos, y económicos) que influyen en la creación de nuevos negocios. Aunque las condiciones del entorno no son exclusivas para el emprendimiento de jóvenes, no dejan de ser relevantes, particularmente en los ámbitos de financiamiento y educación. La [Figura 3.1](#) presenta los resultados agregados de la NES, dividiendo el periodo de estudio en dos partes iguales.

El **financiamiento para emprendedores** se encuentra entre las dimensiones de menor valoración. Empezó el periodo de estudio siendo la tercera condición de menor puntuación, pero después de 2014 se convirtió en la segunda. Según los expertos, la disponibilidad de recursos de instituciones financieras y programas de gobierno ha decaído, al mismo tiempo ha ganado presencia la inversión informal, y, de manera incipiente, formas no tradicionales como crowdfunding, inversión ángel, entre otras. La salida a bolsa y el capital de riesgo no son recursos habitualmente utilizados.

En cuanto a las **políticas gubernamentales** relacionadas con el emprendimiento, hasta el 2014 tuvieron una valoración relativamente positiva, en comparación con otras EFCs; sin embargo, a partir de 2015 se comienza a percibir como menos favorable. La evaluación de los expertos sugiere que las políticas en todos los niveles de gobierno se estarían desalineando con un entorno favorable para el emprendimiento. Adicionalmente, los encuestados consideran cada vez más que los impuestos y la burocracia representan una barrera de entrada importante, asignándoles la puntuación más baja entre todas las EFCs para el periodo 2015-2017.

Aunque los expertos mencionan que los **programas gubernamentales** de apoyo al emprendedor han aumentado, la valoración de efectividad ha disminuido. El potenciamiento de estos programas representa una importante oportunidad de mejora para los hacedores de política.

El puntaje asignado a la dimensión de **educación en emprendimiento** ha estado al alza. Particularmente se pregunta por la etapa post-escolar, cuya valoración es una de las pocas en el lado favorable de la escala. Al igual que en otros países de la región, las instituciones de educación superior están mostrando mayor interés en integrar al emprendimiento en sus mallas curriculares. Sin embargo, aunque se perciben mejoras en los niveles de educación básica, se considera que se puede estimular más la creatividad, la autosuficiencia y la iniciativa personal en las aulas.

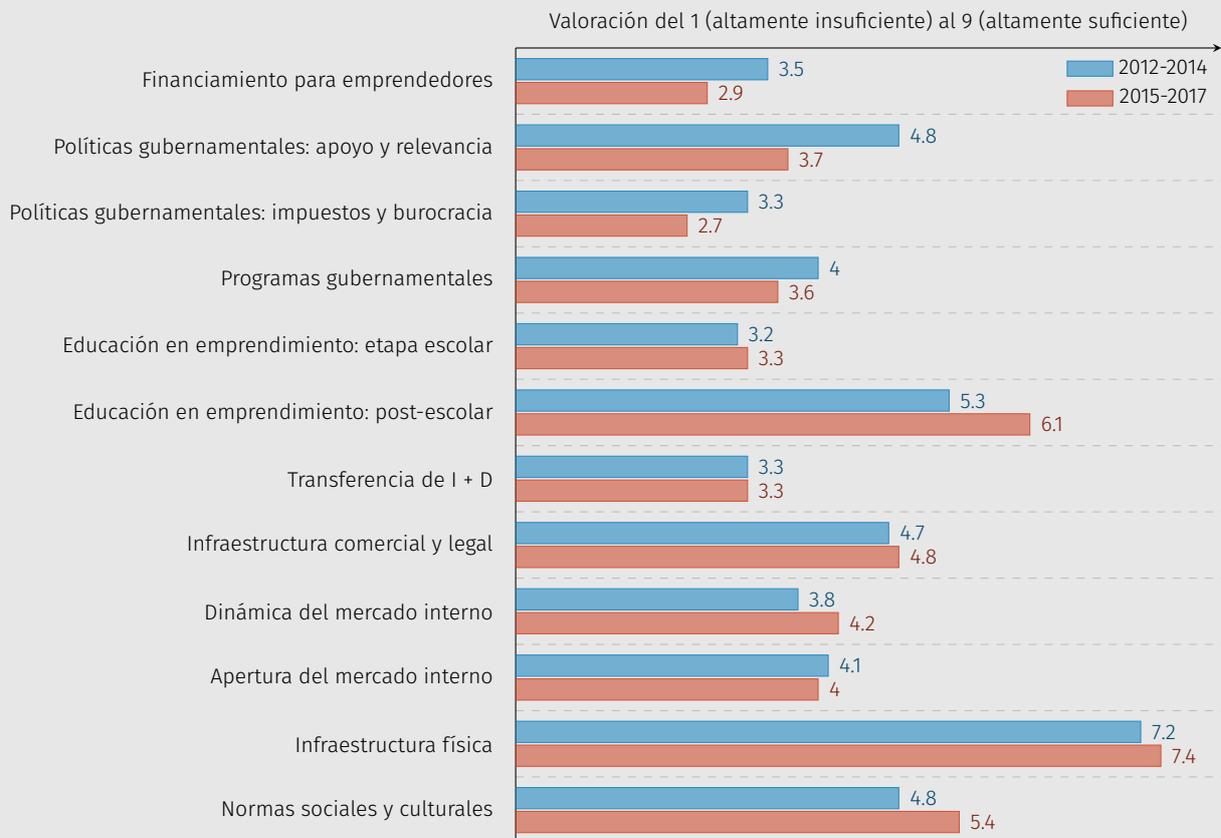
La dimensión de **transferencia de investigación y desarrollo** tiene una de las valoraciones más bajas, experimentando un ligero aumento a lo largo del periodo de estudio. Los expertos destacan que la ciencia y la tecnología permiten la creación de empresas tecnológicas competitivas a nivel global. No obstante, también se comenta que es muy difícil aprovechar estas oportunidades, ya que el acceso a estas nuevas tecnologías y conocimientos es insuficiente.

En el contexto de **infraestructura comercial y de servicios**, la presencia de servicios de consultoría y subcontratación, así como los bancarios, es percibida como ligeramente favorable para el emprendimiento. A pesar de ello, la valoración total de este aspecto es desfavorable debido a las dificultades para acceder o costearse estos servicios.

De manera general, la valoración del **mercado interno** está justo por debajo de la mitad de la escala. Los expertos señalan que las tendencias de mercado no suelen cambiar mucho de un ejercicio a otro. Además, comentan que existen barreras de entrada importantes asociadas a la competencia e inversión, y destacan a la legislación antimonopolio y su aplicación como algo favorable.

Entre las diferentes dimensiones, sobresale la de **infraestructura física y de servicios**, la cual cuenta con el mayor puntaje consistentemente a lo largo del periodo de estudio. Los expertos afirman que, para las

Figura 3.1 Evaluación de las Condiciones Marco para el Emprendimiento en Ecuador, 2012-2017



Fuente: Elaborado por los autores con datos de la Encuesta Nacional de Expertos, Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2012-2017.

empresas nuevas y en crecimiento, el acceso a los servicios básicos y de comunicación es relativamente rápido y económico. También perciben que la infraestructura física del país proporcionan un buen apoyo para emprender.

Los expertos destacan que las **normas sociales y culturales** experimentan un cambio favorable hacia el emprendimiento. Resaltan que, en el país, la sociedad

le asigna un mayor estatus al éxito individual conseguido a través del esfuerzo personal.

Finalmente, cabe resaltar que en la actualidad están surgiendo diferentes iniciativas -tanto privadas como públicas- que apuntan a fortalecer el ecosistema nacional de emprendimiento. Para conocer más sobre algunas de estas iniciativas, ver [Apéndice A](#).

3.2 Etapas del emprendimiento

3.2.1 Percepciones individuales y atributos de la sociedad

Los datos GEM referentes a percepciones revelan a nivel individual las autoevaluaciones de la población referentes a algunas percepciones y actitudes relevantes para el emprendimiento, así como el deseo de elegir este camino como una opción de carrera. Los datos se basan en un bloque de preguntas que cubren los siguientes temas:

1. Percepción de oportunidades de negocios en el corto plazo
2. Percepción de habilidades de emprendimiento
3. Temor al fracaso como impedimento para iniciar un negocio
4. Vínculos con otros emprendedores
5. Intención de iniciar un negocio dentro de los próximos 3 años

Las respuestas a este conjunto de preguntas se resumen en la [Figura 3.2](#). Estos resultados sugieren que las percepciones cambian ligeramente con la edad. De esta manera, el grupo etario de 18 a 24 años se muestra más optimista en cuanto a identificación de oportunidades y temor al fracaso empresarial, pero, al mismo tiempo, es el más pesimista en cuanto a sus habilidades para emprender. A medida que aumenta la

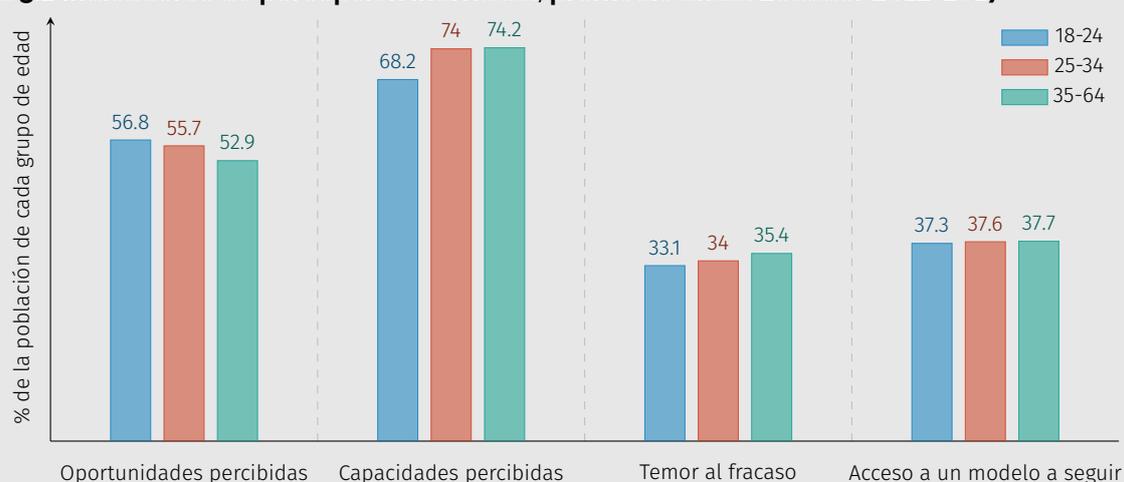
edad, se observa más confianza en las capacidades, pero perciben menos oportunidades y son más propensos a no emprender por el temor al fracaso.

Aunque se presume que los jóvenes estarían más conectados con emprendedores, debido a que han crecido en la era digital, las mediciones, en los 6 años de estudio, muestran que los niveles de networking no son diferentes entre los jóvenes y los adultos.

De manera similar a la percepción de oportunidades, la intención de emprender es consistentemente mayor para los jóvenes. Entonces, es más probable que, entre toda la población adulta de Ecuador, un adulto joven esté tomando acciones que conlleven a la puesta en marcha de un negocio nuevo.

Existe correlación entre la intención de emprender y las percepciones individuales. Se estima que un joven (18-34 años) es un 34 % más propenso a manifestar intención de emprender si percibe oportunidades de negocio en el corto plazo; un 50 % más propenso si cree que tiene las habilidades necesarias; un 16 % si cree que el temor al fracaso no le impediría iniciar un negocio. Destaca que las habilidades de emprendimiento tienen el mayor efecto sobre la intención de emprender.

Figura 3.2 Indicadores de percepción individual, promedio anual Ecuador 2012-2017



Fuente: Elaborado por autores usando datos de la Encuesta a la Población Adulta, Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2012-2017.

3.2.2 Actividad emprendedora y edad

Una de las principales contribuciones del GEM es la cuantificación de las diferentes etapas del emprendimiento. Siguiendo el marco conceptual, un individuo se puede ubicar en una o varias de las siguientes categorías:

- **Potencial** - Percibe buenas oportunidades para emprender en los próximos 6 meses
- **Intencional** - Espera iniciar un nuevo negocio dentro de los próximos 3 años.
- **Naciente** - Realizó acciones durante el último año que contribuyen a la creación de un negocio, o es actualmente propietario de uno, pero ha operado durante menos de 3 meses.
- **Nuevo** - Es actualmente propietario de un negocio que ha operado por más de 3 y menos de 42 meses.
- **Establecido** - Es actualmente propietario de un negocio que ha operado durante más de 42 meses.
- **Descontinuado** - Dejó la gestión de un negocio durante el último año, por cualquier motivo.

El principal indicador para estimar los niveles de emprendimiento a nivel país es la Actividad Emprendedora Temprana (TEA, por sus siglas en inglés). Este indicador engloba las fases de un negocio justo antes de su creación formal (emprendimiento naciente) y la etapa justo después (emprendimiento nuevo). A lo largo de este reporte, cuando se hable de “emprendedores” se estará refiriendo a personas involucradas en la TEA, a menos que se diga lo contrario.

Durante el periodo de estudio, la TEA de las personas entre 18 y 34 años tuvo una tendencia decreciente, comenzando con un salto a 37% en 2013 (mayor en 10 puntos porcentuales respecto al año anterior), y llegando a 30% en 2017. Esta caída se puede atribuir principalmente a los cambios en la población de 18 a 24: en 2013, su TEA fue de magnitud similar (36%), pero al 2017 disminuyó a 23%.

En la [Figura 3.3](#) se muestra el “pipeline” de emprendimiento por edades. Como tendencia generalizada, se observa que cuanto más avanzada la etapa, el emprendimiento es menos prevalente. El emprendimiento potencial e intencional tienen tasas muy cercanas, particularmente para los grupos de menor edad, resultado de la relación positiva entre la identificación de oportunidades y la intención de aprovecharlas.

Se aprecia una caída importante del número de emprendedores entre la intención y la acción. Como se explicó en la sección anterior, las percepciones de

los individuos son favorables hacia el emprendimiento, y la intención va de la mano con esta tendencia; sin embargo, esto no garantiza que las personas tomen acciones para empezar un negocio. Las Condiciones Marco del Emprendimiento –discutidas en la [Sección 3.1](#)– juegan un papel clave en esta transición: durante el periodo de estudio, los expertos entrevistados indicaron que el soporte financiero, el apoyo del gobierno a través de programas y políticas, y la dinámica del mercado han evolucionado de manera desfavorable para el emprendimiento.

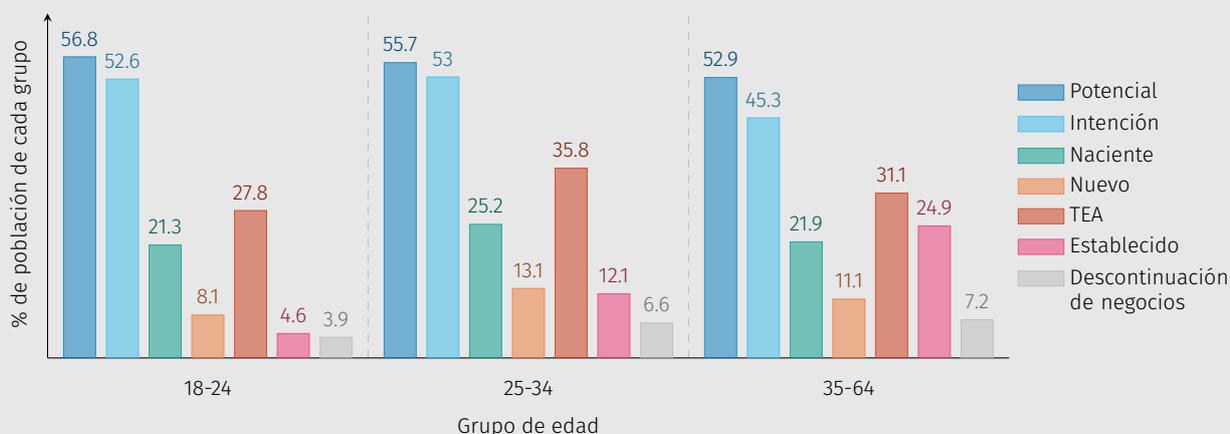
La tasa de emprendimiento naciente es usualmente la mitad de la intención durante el periodo de estudio, indicando la existencia de barreras por las cuales las personas con intención de emprender están aplazando su decisión o desisten de hacerlo.

En lo que respecta a negocios operativos, el grupo de jóvenes (18-24 años) muestra menor actividad. Una parte de estos negocios la conforman los emprendimientos nuevos, donde la tasa es mayor para adultos jóvenes (25-34 años) que para el resto de los grupos etarios. Las personas en este grupo estarían terminando la educación post secundaria y tendrían mayor disponibilidad y preparación para emprender.

Los datos sugieren que los adultos jóvenes tendrían dificultad para sostener sus negocios. Las personas de 18-24 años están usualmente cursando la educación post secundaria, por lo cual la baja tasa de negocios establecidos no debería generar mayor preocupación. Por otro lado, las personas entre 25 y 34 poseen la TEA más alta, pero al mismo tiempo su tasa de negocios establecidos (12.1%) representa la mitad de la perteneciente a los mayores de 35 años (24.9%). Es decir, una persona de 35 a 64 años es dos veces más propensa a poseer un negocio establecido, en comparación con una de entre 25 y 34 años; para todos los países GEM, esta relación tiene un promedio de 1.7:1. En parte, esta diferencia podría estar relacionada con la curva de aprendizaje, pero es probable que otros componentes del contexto ecuatoriano la acentúen.

El grupo etario más joven (18-24 años) muestra la menor tasa de discontinuación de negocios. Este es un resultado natural relacionado con la menor actividad emprendedora del grupo. La tasa parece estabilizarse en alrededor de 7% para los grupos mayores a 25 años. La razón de cierre más frecuente es la falta de rentabilidad del negocio (36%), seguida de razones personales (23%), y problemas para obtener financiamiento (17%). Entre los más jóvenes (18-24 años), destaca una mayor frecuencia de cierres motivados por razones personales, así como por otras oportunidades de lucro.

Figura 3.3 Actividad emprendedora por etapas, promedio anual 2012-2017 por grupos etarios



Fuente: Elaborado por autores usando datos de la Encuesta a la Población Adulta, Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2012-2017.
Notas: Como las categorías de nacientes y nuevos no son excluyentes, la suma da ambas tasas puede diferir ligeramente de la TEA.

3.2.3 Caracterización de los jóvenes emprendedores

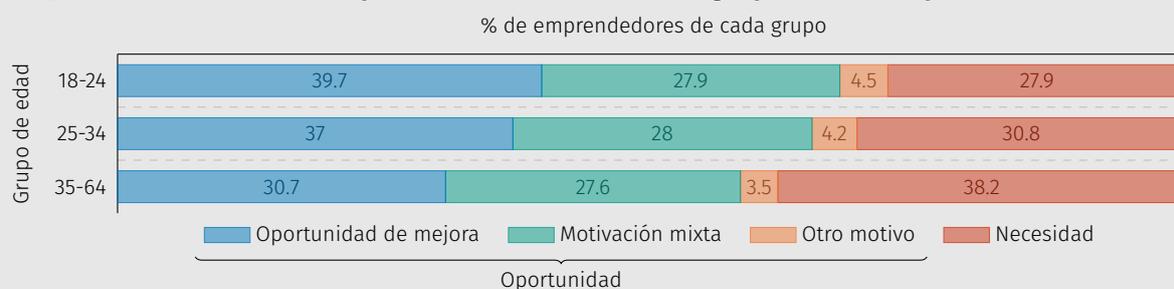
Motivación para emprender

La Figura 3.4 presenta las razones para iniciar un negocio. Una persona entre 18 y 24 es 2.58 veces más propensa a emprender por oportunidad que por necesidad. Este ratio es 2.25 y 1.62 para los grupos de 25-34 y 35-64 años, respectivamente. A medida que incrementa la edad, predomina más la necesidad entre los emprendedores. Este resultado podría relacionarse con las percepciones individuales explicadas en la Sección 4.2.1, donde los grupos de edad más jóvenes son quienes identifican mayores oportunidades.

La motivación por oportunidad se subdivide en tres categorías. La primera es la oportunidad de mejora

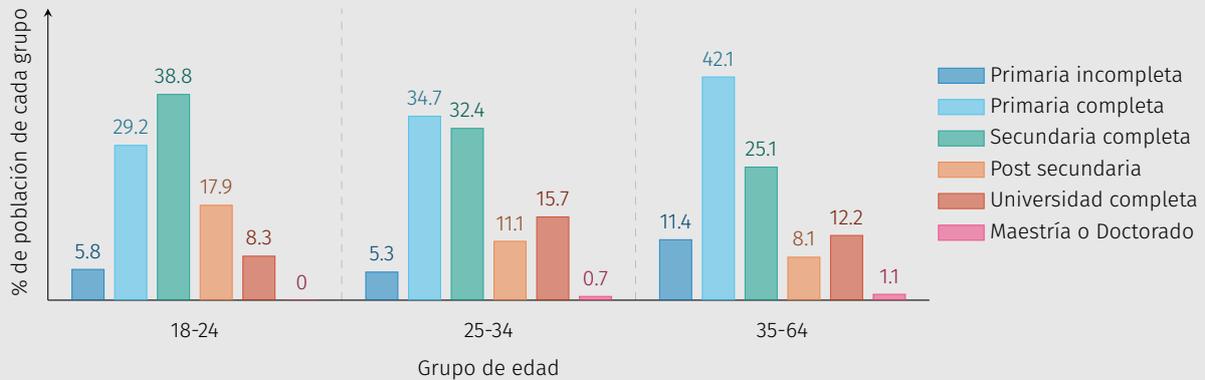
respecto a ingresos o independencia; esta motivación es más alta para las personas entre 18 y 34 años que para los mayores de 35. La segunda categoría es la motivación mixta, donde tanto la oportunidad y la necesidad motivaron al emprendedor; alrededor del 28% de los emprendedores han mostrado esta motivación, revelando que la necesidad se mantiene como un factor importante, y que no siempre se puede diferenciar entre oportunidad y necesidad como detonantes de emprender. Cuando no se identifica la razón por la cual el emprendedor decidió aprovechar la oportunidad, se le asigna la clasificación de otro motivo.

Figura 3.4 Motivación de los emprendedores en diferentes grupos de edad, promedio 2012-2017



Fuente: Elaborado por los autores con datos de la Encuesta a la Población Adulta, Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2012-2017.

Figura 3.5 Máximo nivel de educación alcanzado de los emprendedores (TEA) de diferentes grupos etarios, promedio 2012-2017



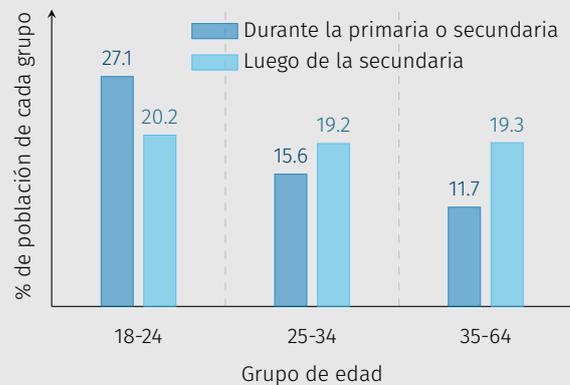
Fuente: Encuesta a la Población Adulta, Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2012-2017.
Nota: Clasificación de niveles educativos ISCED.

Educación

La Figura 3.5 muestra el vínculo entre la puesta en marcha de negocios y los logros educativos¹ de los emprendedores. Se observa que los emprendedores son mayormente personas cuyo nivel educativo más alto es la primaria o la secundaria. Las nuevas generaciones de Ecuador se educan durante más años que las anteriores, con este fenómeno repitiéndose también entre emprendedores. En el rango de 18 a 24 años se encuentra la mayor proporción de personas con educación secundaria completa; en este grupo se observa que el 8% ha completado sus estudios superiores. Por su edad, es muy probable que estas personas hayan alcanzado ese logro educativo recientemente, indicando una transición rápida desde las aulas hasta su propio negocio.

Entre los emprendedores de 25 a 34 años se observa la mayor presencia de universitarios. Este resultado podría ser el producto de varios factores: 1) el alza en las tasas de matriculación en la educación superior a partir del 2010, año en que se implementa la gratuidad en las universidades públicas; 2) el mercado comienza a exigir mayor preparación de los emprendedores; y 3) entre los graduados de universidad existe un mayor interés e involucramiento en el emprendimiento como carrera. En el grupo de 35 a 64 años, se vuelve mucho más común encontrarse con un emprendedor cuyo último nivel completado es la educación primaria. También se encontró que, a mayor nivel educativo, una menor proporción del emprendimiento se da por necesidad.

Figura 3.6 Población que ha participado en capacitaciones en emprendimiento, promedio 2014-2017



Fuente: Elaborado por los autores con datos de la Encuesta a la Población Adulta, Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2014-2017.

Desde el 2014, en la APS se incluyen preguntas sobre educación en emprendimiento. Los promedios de 2014 a 2017 se muestran en la Figura 6. Destaca que las nuevas generaciones suelen tener una mayor participación en este tipo de educación durante la primaria o secundaria. En parte, esto se debe a una mayor inclusión de las nuevas generaciones en el sistema edu-

¹Para efectos de este estudio, se hace referencia a los niveles educativos según el estándar ISCED de las Naciones Unidas, donde la *primaria* comprende los 7 primeros años de Educación General Básica en Ecuador, con los años del 8 al 10 reclasificados como *secundaria*.

cativo², pero la diferencia entre las tasas de participación de las personas de 18 a 24 años (27.1 %) y las de 35 a 64 (11.7 %) es tan amplia que probablemente obedezca a que la educación en emprendimiento a nivel de primaria es de reciente incorporación. En cuanto a la

educación en emprendimiento después de la secundaria, todos los grupos de edad siguen una tendencia similar, con 1 de cada 5 personas habiendo participado en este tipo de capacitación.

Género

En los reportes globales del GEM se discute sobre la brecha de género en los emprendedores. Se ha encontrado que existe en las diferentes regiones, siendo América Latina y El Caribe la de menores diferencias. En años recientes, la distribución de género de los emprendedores (TEA) en Ecuador se ha venido equilibrando [Lasio et al. \(2018\)](#), pero ¿se mantienen estas tendencias en los diferentes grupos de edad? A continuación, se analiza las actitudes y las actividades de hombres y mujeres jóvenes en Ecuador, a lo largo del periodo de estudio.

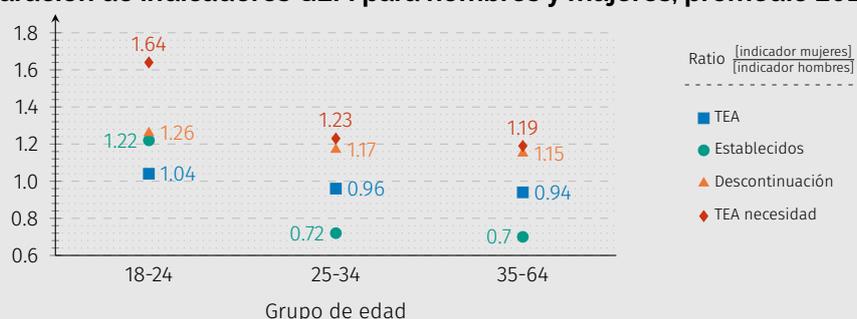
Las brechas se observan también en las percepciones individuales. En general, una mayor proporción de hombres consideran que poseen las habilidades necesarias para emprender, y que el temor al fracaso no le representaría un obstáculo para iniciar un negocio; estas diferencias se mantienen para todos los grupos de edad. Sin embargo, la percepción de oportunidades de corto plazo es bastante similares entre los hombres y mujeres de 18 a 24 años.

Al analizar las tasas de emprendimiento, la [Figura 3.7](#) sugiere que Ecuador estaría muy cerca de la paridad de género en cuanto a emprendimiento en fase tem-

prana (TEA). Así, la probabilidad de encontrar a un emprendedor entre los hombres y mujeres es casi la misma, habiendo ligeramente mayor presencia de mujeres que de hombres en el grupo de 18 a 24 años. Sin embargo, la razón que los llevó a emprender no es la misma; que una mujer de 18 a 24 años emprenda motivada por la necesidad, en comparación a un hombre de la misma edad, es 64 % más probable. Esta disparidad disminuye considerablemente para grupos de edad superior.

El mayor emprendimiento femenino por necesidad podría afectar a la sostenibilidad de sus negocios. En el grupo de 18 a 24 años, donde las tasas de propiedad de negocios establecidos son las más bajas (4.6 %, promedio 2012-2017), se observa que las mujeres tienen mayor probabilidad de llegar a establecer un negocio por más de 3.5 años. No obstante, entre la población mayor de 25 años, las mujeres son 30 % menos propensas a ser propietarias de un negocio establecido. Aunque exista una cantidad similar de hombres y mujeres emprendiendo, menos negocios de mujeres están alcanzando la madurez. Esto se confirma con la tasa de discontinuación, que es mayor para las mujeres en todos los grupos de edad.

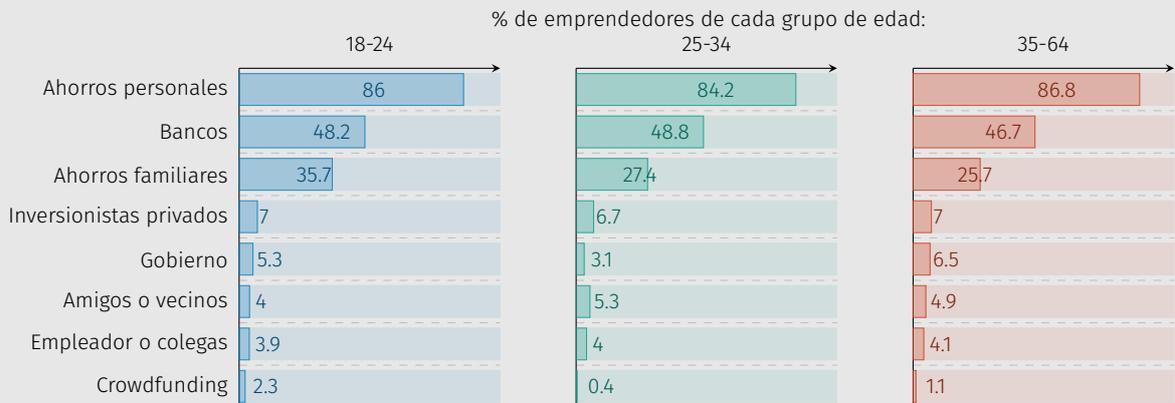
Figura 3.7 Comparación de indicadores GEM para hombres y mujeres, promedio 2012-2017



Fuente: Elaborado por los autores con datos de la Encuesta a la Población Adulta, Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2014-2017.
Notas: Cada punto en el gráfico representa la división entre un indicador GEM tomando como universo la población de mujeres del grupo de edad respectivo, y el mismo indicador tomando como universo la población de hombres del mismo grupo de edad. Las definiciones de cada indicador GEM se pueden revisar en el [Apéndice B](#).

²Según estimaciones con datos del GEM Ecuador para el periodo de 2012 a 2017, un 94.4 % de las personas entre 18 y 25 años reportó haber completado la primaria, siendo esta proporción 86.1 % para las personas entre 35 y 64 años

Figura 3.8 Fuentes de financiamiento de emprendedores (TEA) por grupos de edad, 2015-2017



Fuente: Elaborado por los autores con datos de la Encuesta a la Población Adulta, Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2015-2017.
Notas: Las categorías no son excluyentes, el encuestado puede seleccionar todas las opciones de financiamiento que apliquen.

3.2.4 Caracterización de los negocios

Financiamiento

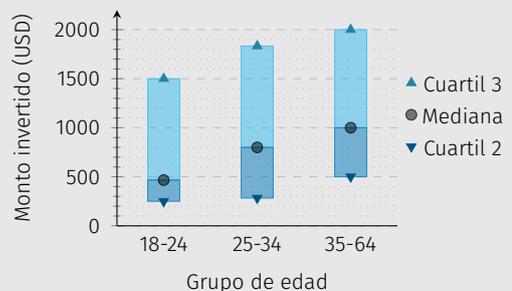
Como parte del tópico especial del GEM 2015, en el cuestionario de la APS se añadió un bloque de preguntas sobre financiamiento para emprendedores. Desde entonces, el equipo GEM Ecuador mantuvo estas preguntas para las rondas 2016 y 2017. En esta sección se presentan resultados exclusivamente para estos años (período 2015-2017).

Los emprendedores reportaron la inversión requerida para iniciar su negocio; el 50% de la muestra manifestó necesitar 2,000 dólares o menos para iniciar su negocio. Un 10% de los emprendedores reportó requerir 10,000 dólares o más, y un 1%, 100,000 dólares o más. Aunque se observa mucha variabilidad en este monto, al analizar esta variable por grupos de edad no se encontró mayor diferencia, a excepción de que para los emprendedores de 35 a 64 años que necesitan inversiones de más de 2,000 dólares, los montos requeridos son relativamente mayores en comparación a los de emprendedores de 18 a 34 años. Así, se puede apreciar que la TEA captura a todo tipo de emprendedores, desde aquellos con aspiraciones modestas hasta otros que piensan en mayor escala.

En cuanto a fuentes de financiamiento, la [Figura 3.8](#) revela que el uso de fondos propios ha sido el factor común entre la gran mayoría de emprendedores de todas las edades. Como segunda fuente más importante está el financiamiento proveniente de bancos y otras instituciones financieras. Cabe notar que, aun-

que el uso de dichas fuentes es similar entre los grupos de edad, el monto no necesariamente lo es. Así, se observa que es 1.35 veces más probable que los emprendedores de 18 a 24 años recurran a familiares para completar sus requerimientos de inversión inicial, en comparación con los emprendedores de 25 a 64 años. Las alternativas de financiamiento como el capital de riesgo, los fondos de programas gubernamentales, y los provenientes de contactos personales, son mucho menos frecuentes que las fuentes arriba mencionadas.

Figura 3.9 Monto provisto por inversionistas informales según su edad, 2015-2017



Fuente: Elaborado por los autores con datos de la Encuesta a la Población Adulta, Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2015-2017.

En la última década ha habido un importante desarrollo a nivel global de las plataformas de *crowdfunding*, como por ejemplo *Indiegogo* y *Kickstarter*. Incluso han surgido iniciativas locales con enfoque comercial, como *HazVaca*, y con enfoque social, como *GreenCrowds*. Sin embargo, el uso de este tipo de fuente de recursos financieros es aún incipiente en el país. Desde 2015 hasta 2017, el 2.3% de los emprendedores de 18 a 24 años reportan haber recurrido a esta fuente. Esta cifra es más del doble del uso reportado por emprendedo-

res de 25 a 64 años.

Desde otra perspectiva, el 6.2% de las personas de 25 a 34 años -no solo los emprendedores- manifestó ser inversionista informal, siendo esta proporción mayor que la de los grupos de 18 a 24 años (3.3%) y de 35 a 64 años (5%). Sin embargo, el monto invertido parece aumentar con la edad, como se observa en la [Figura 3.9](#). También se encontró que más de la mitad de estos inversionistas, tanto jóvenes o no, reportaron que sus fondos se dirigen hacia familiares cercanos.

Sectores

La participación sectorial se obtiene de una pregunta abierta en la Encuesta de Población Adulta (APS), que pide el detalle de la actividad del negocio. Esta descripción es luego codificada según la revisión 4 de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU), la cual cuenta con 17 categorías grandes (CIIU a 1 dígito). Al tener relativamente muchas categorías, el tamaño de la muestra del GEM podría no ser suficiente para investigar estas actividades en detalle. Por esto, el equipo del GEM agrupa las actividades en los siguientes sectores:

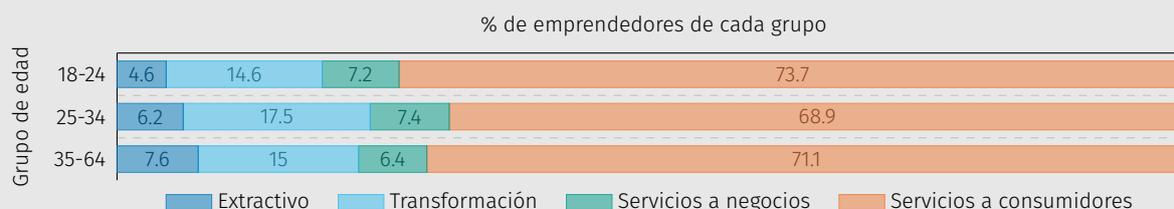
- Extractivo: Agricultura y minería.
- Transformación: Manufacturas y construcción.
- Servicios a negocios: Información y comunicación, intermediación financiera, bienes raíces, servicios profesionales y administrativos.
- Servicios a consumidores: corresponde a actividades como la venta al detalle, servicios de hoteles y restaurantes, enseñanza, salud y servicios sociales.

La [Figura 3.10](#) muestra el perfil sectorial de los emprendedores de diferentes edades. Los servicios orienta-

dos al consumidor son la categoría dominante en todos los grupos de edad, seguidos de las actividades de transformación. Los emprendedores de 18 a 24 años tienen la menor proporción de negocios extractivos y de transformación, concentrándose levemente más en los servicios. Un 17.5% de los de 25 a 34 años se dedican a las actividades de transformación, proporción mayor que para los otros grupos de edad. Gran parte del sector de servicios a consumidores está conformada por comercio y restaurantes. El nivel de educación parece tener un impacto en el perfil sectorial de los emprendedores, con los profesionales más alineados a servicios a negocios, y menos a actividades extractivas y servicios de consumo.

A manera de complemento, se investigó la intensidad tecnológica de los sectores según la clasificación de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). En Ecuador, alrededor de 1.9% de los emprendedores de 18 a 24 años participó en sectores de tecnología media o alta, en contraste con el 11% de los emprendedores de 25 a 64 años. Aunque las diferencias podrían ser leves, los jóvenes emprendedores tendrían un mayor nivel de sofisticación en sus negocios.

Figura 3.10 Participación sectorial de los emprendedores (TEA) por grupos etarios, promedio 2012-2017



Fuente: Elaborado por los autores con datos de la Encuesta a la Población Adulta, Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2012-2017.

Impacto

Existe interés de varios actores por identificar y promover a ciertos tipos de negocios, que producen plazas de trabajo, generan productos y servicios innovadores que resultan atractivos para el mercado local e internacional. [Kew et al. \(2013\)](#) resalta que los jóvenes emprendedores son más ambiciosos en cuanto al crecimiento de su negocio y las cualidades de sus productos y servicios. ¿Se mantiene esto en Ecuador?

Durante la etapa inicial de un negocio es común contar con pocos recursos humanos. Los resultados (ver [Tabla 3.1](#)) indican que alrededor del 65% de los emprendedores entre 18 y 34 años arrancan sin empleados, y un 33% lo hace con 5 o menos. Este patrón es estable a lo largo del periodo de estudio y en los diferentes grupos de edad. Al mirar las expectativas de crecimiento, los grupos de 18 a 34 años son ligeramente más optimistas: un poco más del 10% espera con-

tratar más del 5 empleados nuevos en 5 años, mientras que esta proporción es 8.5% para el segmento de 35 a 64 años.

Los niveles de innovación reportados ([Tabla 3.2](#)) son similares entre los grupos de edad, siendo ligeramente más altos para los emprendedores de 18 a 24 años: entre ellos, un 44.6% percibe que por lo menos algunos de sus clientes consideran que su producto o servicio es novedoso, y otro 53.8% reporta que tiene pocos competidores o ninguno.

Por otra parte, las aspiraciones de exportación ([Figura 3.11](#)) son bajas en general, con alrededor del 90% de los emprendedores apuntando exclusivamente al mercado doméstico. Las cifras son más favorables entre los más jóvenes, con un 11.4% del grupo de 18 a 24 años, y un 8.9% del de 25 a 34 años, apuntando al mercado internacional.

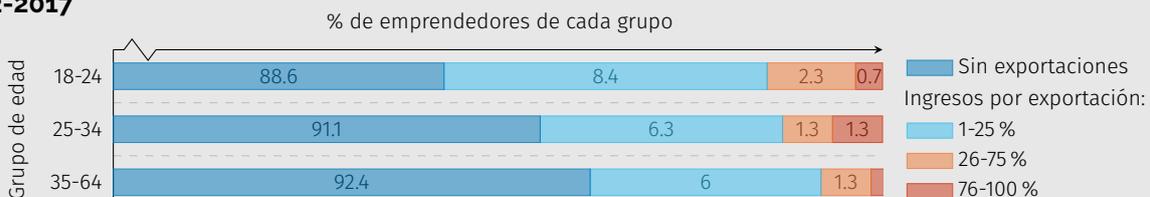
Tabla 3.1 Generación de empleo por parte de emprendedores (TEA) de diferentes grupos de edad, promedio 2012-2017

	Grupos etarios		
	18-24 (%)	25-34 (%)	35-64 (%)
EMPLEADOS EN LA ACTUALIDAD			
Sin empleados	64.2	64.7	63.9
1-5 empleados	32.6	33.0	33.5
6-19 empleados	3.3	2.1	2.4
20+ empleados	0.0	0.3	0.2
EXPECTATIVA A 5 AÑOS			
Contracción	0.0	0.2	0.11
Sin cambio	35.1	35.6	39.7
Expansión (1-5)	54.1	54.0	51.7
Expansión (6-19)	8.5	8.6	6.7
Expansión (20+)	2.3	1.6	1.8

Tabla 3.2 Innovación reportada por los emprendedores (TEA) de diferentes grupos de edad, promedio 2012-2017

	Grupos etarios		
	18-24 (%)	25-34 (%)	35-64 (%)
CLIENTES QUE CONSIDERAN EL PRODUCTO COMO NUEVO			
Todos	21.5	17.8	18.6
Algunos	23.0	22.9	22.6
Ninguno	55.4	59.3	58.8
NÚMERO DE COMPETIDORES			
Muchos	46.2	46.2	46.9
Pocos	39.8	41.5	39.4
Ninguno	14.0	12.3	13.7

Figura 3.11 Orientación a exportaciones de los emprendedores (TEA) por grupos de edad, promedio 2012-2017



Fuente: Elaborado por los autores con datos de la Encuesta a la Población Adulta, Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2012-2017.
Notas: Los segmentos "Sin exportaciones" no están dibujados a escala, para mejorar la visibilidad de las otras categorías.

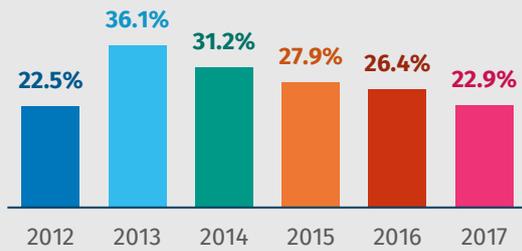
Según datos del Global Entrepreneurship Monitor para 2012-2017, cada año...

32.3%

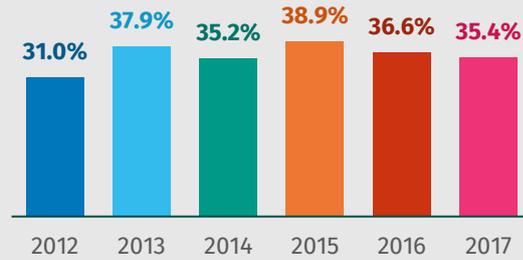
de los jóvenes (18 a 34 años) en Ecuador estarían iniciando un negocio (Actividad Emprendedora Temprana, TEA)

Evolución de la TEA

18-24 años

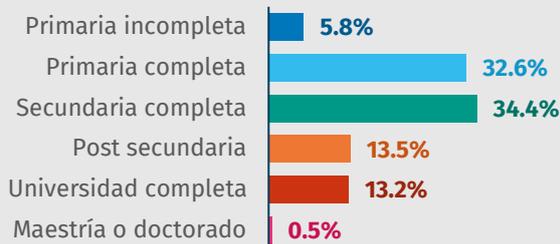


25-34 años



¿Quiénes son los jóvenes emprendedores?

Nivel educativo alcanzado



Motivación



Género



Sector



Empleo

35.4% se convierte en empleador

Expectativa de crecimiento

10.5% espera crear 5+ empleos

Internacionalización

9.6% percibe ingresos por exportaciones

4 | Perspectiva regional

En esta sección se analizan los principales indicadores GEM para los jóvenes en países latinoamericanos, tomando en cuenta los grupos de edad 18-24 y 25-34, desde el año 2012 al 2017. Se comparan cifras para Ecuador y los siguientes países: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Perú y Uruguay, debido a su participación durante todo el periodo de estudio.

4.1 Percepciones

La percepción de oportunidades se mantiene entre ambos grupos de edad, excepto en Uruguay y Colombia, donde disminuye en casi 6 puntos porcentuales al pasar al grupo de 25 a 34 años. Ecuador supera por poco al promedio en ambos grupos de edad, pero está por debajo de países vecinos como Colombia y Perú. Chile destaca como el país donde una mayor proporción de jóvenes identifican oportunidades cercanas para emprender.

De los varios indicadores de percepciones, las mayores diferencias entre grupos de edad se observan en las capacidades percibidas. En promedio, el 52 % de las personas de 18 a 24 años consideran que poseen las capacidades necesarias para emprender, siendo esta proporción de 63.5 % para el grupo de 25 a 34. Este resultado podría reflejar la falta de experiencia laboral de los jóvenes. Ecuador y Perú se separan de la tendencia al estar considerablemente por encima de

los otros países, particularmente dentro del grupo de 18 a 24 años. Ambos países son parecidos en temas de empleo informal ([Organización Internacional del Trabajo, 2019](#)) y están caracterizados por una TEA alta, lo cual podría motivar una mayor familiaridad de la población joven con temas de emprendimiento.

Los niveles de temor al fracaso son similares entre ambos grupos de edad, en todos países estudiados, con una tendencia a aumentar ligeramente con la edad. Este indicador predomina en Brasil, con alrededor del 40 % de los jóvenes (en ambos grupos de edad) indicando que el temor a fracasar impediría que emprendan. En Ecuador, donde la mayor proporción de jóvenes se consideran capacitados para emprender, preocupa que el temor al fracaso es más alto que en otros países como Perú, Colombia, y Chile.

En Perú, México y Chile, casi la mitad de las personas

Tabla 4.1 Percepciones individuales en la región, promedio 2012-2017

	Población de 18 a 24 años				Población de 25 a 34 años			
	Oportunidades percibidas (%)	Capacidades percibidas (%)	Temor al fracaso (%)	Acceso a un modelo a seguir (%)	Oportunidades percibidas (%)	Capacidades percibidas (%)	Temor al fracaso (%)	Acceso a un modelo a seguir (%)
Promedio	54.4	52.0	31.3	38.8	52.2	63.4	33.4	43.1
Perú	59.0	63.3	28.6	47.9	57.1	68.7	29.9	50.3
México	44.5	46.8	30.3	41.8	46.0	54.1	31.8	48.7
Argentina	46.7	46.6	32.2	33.3	42.8	61.9	34.4	36.7
Brasil	47.8	47.6	39.9	41.9	49.8	56.5	42.0	44.1
Chile	66.9	46.9	27.8	37.5	64.5	64.8	28.3	49.9
Colombia	65.5	52.4	27.8	35.7	59.6	63.7	31.0	36.5
Ecuador	56.9	68.3	33.2	37.3	55.7	74.0	34.0	37.6
Uruguay	48.0	44.3	30.4	34.8	42.3	63.9	35.7	40.5

Fuente: Elaborado por los autores con datos de la Encuesta a la Población Adulta, Global Entrepreneurship Monitor 2012-2017.

de 25 a 34 años conocen a por lo menos un emprendedor. En Ecuador esta proporción está por debajo del promedio, a pesar de tener la TEA más alta en-

tre los países estudiados, reflejando que los vínculos y redes empresariales no serían muy fuertes en este país.

4.2 Actividad emprendedora

La identificación de oportunidades en el corto plazo (emprendedores potenciales) y la intención de emprender en los próximos 3 años muestran una fuerte correlación positiva. No se observa un mayor cambio entre las tasas de intención de ambos grupos de edad. En Colombia, los jóvenes (18 a 35 años) tienen la mayor intención de emprender. En Ecuador, este indicador está por encima del promedio, siendo el segundo más alto de la región entre las personas de 18 a 24 años, y el tercero entre las de 25 a 34 años.

La TEA, que incluye a los emprendedores nacientes y nuevos, es la más alta para los jóvenes en Ecuador. En general, se observa un incremento considerable en la proporción de emprendedores nacientes, quienes están gestionando la puesta en marcha de su negocio, para el grupo de 25 a 34 años. Este tipo de emprendedor es más común en Ecuador. Sin embargo, en casi todos estos países, la tasa de propiedad de negocios nuevos es menor, indicando que pocos negocios so-

breviven a la etapa de nacimiento de la firma. Brasil es la excepción a este comportamiento, teniendo la mayor tasa de negocios nuevos, que representa el doble del promedio regional. Los programas de emprendimiento regionales podrían generar el mayor impacto si se enfocan en apoyar la transición hacia un negocio en funcionamiento.

La propiedad de negocios establecidos es menos común para las personas de 18 a 24 años. Entre los países estudiados, la mayor presencia se observa en Ecuador y Brasil, particularmente en el grupo de 25 a 34 años, donde un 12.1% de esta población posee un negocio que habría superado los 3.5 años de funcionamiento.

Finalmente, la discontinuación de negocios es relativamente alta para los jóvenes en Ecuador, siendo la más elevada en el grupo de 25 a 34 años. Esto es un indicio de que la sostenibilidad representa un mayor desafío en este país.

Tabla 4.2 Las etapas de emprendimiento en la región, promedio 2012-2017

País	Población de 18 a 24 años							Población de 25 a 34 años						
	Potencial (%)	Intención de emprender (%)	Naciente (%)	Nuevo (%)	TEA (%)	Establecido (%)	Descontinuación de negocios (%)	Potencial (%)	Intención de emprender (%)	Naciente (%)	Nuevo (%)	TEA (%)	Establecido (%)	Descontinuación de negocios (%)
Promedio	54.4	42.2	11.6	6.3	17.5	2.2	3.2	52.2	43.1	16.0	9.7	25.0	6.5	4.5
Perú	59.0	49.8	16.3	5.0	20.8	1.4	3.7	57.1	52.3	21.4	7.7	27.9	5.0	5.6
México	44.5	20.6	8.3	3.2	11.3	1.4	2.6	46.0	23.0	13.2	4.9	17.9	4.0	3.6
Argentina	46.7	33.5	8.0	4.2	12.1	1.6	2.5	42.8	33.9	11.9	7.1	18.7	6.4	4.0
Brasil	47.8	32.7	5.5	12.8	18.0	4.1	3.7	49.8	31.6	6.1	18.2	23.8	12.1	3.5
Chile	66.9	50.5	10.7	5.8	16.3	1.1	4.2	64.5	55.0	19.9	11.0	30.1	4.2	5.0
Colombia	65.5	63.4	13.2	8.1	20.9	2.0	3.1	59.6	59.7	15.9	9.5	25.0	4.3	3.7
Ecuador	56.9	52.7	21.3	8.1	27.9	4.6	4.0	55.7	53.0	25.2	13.1	35.8	12.1	6.6
Uruguay	48.0	34.5	9.4	3.6	13.0	1.3	1.7	42.3	36.6	14.7	6.2	20.5	3.7	4.3

Fuente: Elaborado por los autores con datos de la Encuesta a la Población Adulta, Global Entrepreneurship Monitor 2012-2017.

4.3 Motivación

En términos generales, los resultados regionales indican que más del 75 % de los jóvenes emprendedores (18 a 34 años) fueron motivados por la oportunidad. Alrededor del 54 % de los jóvenes emprendedores fue más explícito y detalló que busca mejorar sus ingresos actuales u obtener mayor independencia (oportunidad de mejora). Otro 20 % indicó que fue motivado tanto por la oportunidad como por la necesidad. Un poco menos del 4 % reportó otro motivo.

Desde otra perspectiva, en la región, una persona de 18 a 24 años de edad tiene una probabilidad 3.63 veces mayor de emprender por oportunidad y no por necesidad. Esta cifra disminuye ligeramente con la edad, siendo 3.38 para el grupo de 25 a 34 años. El valor más alto de la región se encuentra en Uruguay, con 7.07 y 4.91, respectivamente. Ecuador se encuentra por debajo del promedio, 2.56 y 2.25.

En comparación con otros países, Chile presenta la

mayor proporción de emprendedores jóvenes (18 a 34 años) motivados por una oportunidad de mejora, y Ecuador, la menor. Este indicador está correlacionado con los niveles de percepción de oportunidades y temor al fracaso mencionados en la [Sección 4.1](#).

El emprendimiento por necesidad de jóvenes (18 a 34 años) es más alto en Brasil, Argentina y Ecuador, en ese orden. Brasil es un caso especial, debido a que exhibe una creciente población sin empleo: solamente en el periodo de estudio, la tasa de desempleo se duplicó, según cifras de la OIT.

Al comparar con los mayores de 35 años, los jóvenes emprendedores latinoamericanos son más orientados a la oportunidad que a la necesidad. Este es un resultado prometedor, ya que el emprendimiento por oportunidad podría causar un mayor impacto económico ([Aparicio et al., 2016](#)).

Tabla 4.3 Motivación para emprender en la región, promedio 2012-2017

	Población de 18 a 24 años				Población de 25 a 34 años			
	Oportunidad			Necesidad (%)	Oportunidad			Necesidad (%)
	Oportunidad de mejora (%)	Motivación mixta (%)	Otro motivo (%)		Oportunidad de mejora (%)	Motivación mixta (%)	Otro motivo (%)	
Promedio	54.68	19.65	4.09	21.58	53.06	20.67	3.42	22.85
Perú	63.02	16.39	2.79	17.79	60.16	19.74	2.25	17.85
México	51.43	26.68	2.38	19.52	55.55	24.44	2.34	17.67
Argentina	54.29	14.84	5.42	25.45	50.65	12.70	5.57	31.08
Brasil	52.05	9.29	2.59	36.07	56.33	9.77	2.16	31.75
Chile	70.27	8.31	4.85	16.57	69.28	8.99	3.95	17.77
Colombia	56.93	21.90	4.36	16.82	53.00	25.00	3.04	18.95
Ecuador	39.64	27.80	4.50	28.06	36.99	28.03	4.21	30.77
Uruguay	49.82	32.00	5.80	12.39	42.52	36.73	3.83	16.91

Fuente: Elaborado por los autores con datos de la Encuesta a la Población Adulta, Global Entrepreneurship Monitor 2012-2017.

Eduardo Raad - Dátil

“El concepto de emprendimiento más a fondo se trata de mantenerse curioso siempre y alimentar esa capacidad de crear que tenemos, sea dentro de una compañía o fuera de ella.”

“Si estás en cero y quieres crear algo, lo primero que tienes que hacer es aprender cómo, y eso requiere tiempo. Adquirir conocimiento rápido es lo más valioso.”

Eduardo Raad, guayaquileño de 37 años, dedicado al emprendimiento tecnológico, tras dirigir 3 empresas de software, se convirtió en el cofundador y CEO de la última, Dátil. Junto con su equipo, han creado una herramienta digital que busca facilitar los procesos de facturación, cobranzas, administración financiera y pago de impuestos de una empresa. Su propuesta de valor se centra en la simplicidad y la facilidad de uso.

Inicialmente la empresa se creó por coincidencia. Antes de empezar con Dátil, Eduardo desarrollaba aplicaciones para bancos y otras compañías. Conoció a Juan Antonio Plaza -su socio fundador- en el evento BarCamp Guayaquil. Juan Antonio trabajaba en una empresa de software por su cuenta. Al reunirse con Eduardo, encontraron que tenían muchas ideas en común, y luego, en sociedad, comenzaron a trabajar en el desarrollo de aplicaciones. A medida que adquirían más clientes, necesitaban generar cada vez más facturas. Siendo una pequeña empresa de tecnología, diseñaron una solución de facturación electrónica. Esta herramienta fue popularizándose entre sus clientes, hasta llegar al punto en que ellos estaban más interesados en la herramienta de facturación que en los servicios de desarrollo de software de Dátil. Aprovechando la demanda, Dátil, que empezó desarrollando software para terceros, inicia el cambio hacia un modelo de suscripción.

Si bien es cierto, en el negocio de software empresarial ya existe competencia, para diferenciarse, Dátil se enfoca en la línea del software como servicio, esto es, un software para la facturación electrónica 100% online. Desde el inicio, el producto tuvo la versatilidad para adaptarse a las necesidades de diversos tipos de clientes, según su tamaño y preferencias por la instalación en equipos de escritorio, en tablets o teléfonos inteligentes. Dátil posee también gran capacidad de respuesta para entregar actualizaciones al software de forma modular y ágil.

Dátil inició con recursos propios y fue capaz de lograr un flujo de caja positivo rápidamente sin tener que recurrir a inversionistas. Sin embargo, ha recibido propuestas de inversión, pero Eduardo las ha rechazado porque considera que los inversionistas no están familiarizados con el mercado: *“La tesis que tiene mucha*



gente es que, metiéndole plata a una empresa, el crecimiento de las ventas va a incrementarse. No hemos visto que esto se dé en América Latina, y hemos optado por una vía un poco más tradicional: simplemente hacer un buen producto, venderlo y crecer al ritmo que crece el mercado”.

En la actualidad Dátil cuenta con un equipo de 8 personas y atiende a más de 4,000 clientes, quienes registran ventas de más de 3 mil millones de dólares al año. Adicionalmente, están empezando el proceso de lanzamiento de su servicio en Perú, un país cercano en lo geográfico y cultural, cuya coyuntura normativa ofrece oportunidades para empresas como Dátil.

Eduardo considera que su éxito se debe, en parte, a la Cultura Dátil: Simplicidad y transparencia. Aplicada desde las tareas internas hasta los servicios que ofrece. Recalca que la transparencia de empresas tecnológicas es clave para lograr una comunicación efectiva con sus clientes, cuya retroalimentación es esencial para mejorar los servicios.

5 | Reflexiones

Presentamos este informe especial sobre jóvenes emprendedores en momentos cuando el empleo juvenil es crítico en la región, pero más preocupante aun la proporción de jóvenes que no tienen ninguna actividad, los denominados ninis. En este contexto el emprendimiento, no debería mirarse solamente como un paliativo para el desempleo sino como una actividad deseable en el periodo de transición entre la finalización de estudios y el primer empleo; como una oportunidad para adquirir competencias deseables en el trabajo y mejorar así también el potencial de empleabilidad. En este sentido perdería algo de importancia si los emprendimientos de han dado por oportunidad o necesidad, sino más bien la experiencia y aprendizaje que estos permitan al joven emprendedor.

La TEA para los jóvenes en Ecuador, al igual que para la población de estudio del GEM (18-64 años) es la más alta en comparación con países de América Latina como Chile, Argentina, Uruguay, Perú y Colombia. El 28 % de los emprendedores de Ecuador en el rango de edad de 18 a 24 años, y el 36 % de los de entre 25 y 34 años están activamente involucrados en la puesta en marcha de un negocio.

En Ecuador en general la proporción de emprendedores nacientes es alta, y lo es también para el grupo de 25 a 34 años. Los datos sugieren que los adultos jóvenes tendrían dificultad para sostener sus negocios. En las etapas tempranas del emprendimiento en Ecuador encontramos casi paridad de género, pero encontramos más mujeres emprendiendo en el grupo de 18 a 24 años, diferencia que desaparece a medida que aumenta la edad. Sin embargo, el emprendimiento de mujeres por necesidad es mayor entre los jóvenes y también en el resto de la población.

Entre los emprendedores jóvenes encontramos predominancia de la educación secundaria completa, y entre los emprendedores de 25 a 34 años se observa la mayor presencia de universitarios. Al igual que en la población estudiada por el GEM, entre los jóvenes se encuentra que, a mayor nivel educativo, una menor proporción del emprendimiento se da por necesidad. De aquí la importancia de la educación y en particular

de la educación en emprendimiento, que aún es una debilidad en los niveles de educación básica, aunque predomina en la educación superior.

En cuanto a las percepciones de los jóvenes, que están directamente relacionadas con la intención de emprender, se encuentra que el grupo de 18 a 24 años se muestra más optimista en cuanto a identificación de oportunidades y temor al fracaso empresarial, sin embargo, al mismo tiempo es el más pesimista en cuanto a sus habilidades para emprender. El temor al fracaso entre los jóvenes emprendedores en Ecuador supera al de los jóvenes en otros países como Perú, Colombia, y Chile. A lo largo de los años de estudio del emprendimiento de la población en Ecuador, los expertos consultados han manifestado como una debilidad cultural la aversión al riesgo, esto podría explicar el temor al fracaso, como barrera para emprender, para los jóvenes también.

En el contexto regional, en capacidades percibidas, Ecuador y Perú se ubican considerablemente por encima de los otros países, particularmente dentro del grupo de 18 a 24 años. característica que podría explicarse por similitudes en el mercado laboral entre ambos países.

En relación a niveles de networking no se encuentra mayores diferencias entre los jóvenes y los adultos en Ecuador. En la región, sin embargo, nuestros jóvenes emprendedores estarían en desventaja; Ecuador esta por debajo del promedio del grupo de comparación, en cuanto a conocer por lo menos un emprendedor. Se podría interpretar como debilidad en los vínculos y redes empresariales en el país, siendo esta una oportunidad de mejora latente, donde agrupaciones como la Asociación de Jóvenes Empresarios, AJE, o la Alianza para el Emprendimiento y la Innovación, AEI, entre otras, podrían tener un rol importante para facilitar acceso a experiencias e incluso mentorías. Esta situación afecta adversamente a la transferencia de conocimiento y tecnología, constituyéndose en una limitación para la innovación.

En cuanto las motivaciones para emprender, los jóvenes superan al grupo entre 35 a 64 años en emprendi-

miento por oportunidad de mejora; son comparables en motivación mixta, y muestran menores proporciones de emprendimiento por necesidad. En Latinoamérica, en general se ha encontrado que los jóvenes manifiestan mayor motivación por oportunidad.

El financiamiento para los negocios continúa siendo una limitante para estos emprendedores también, sin embargo, se observa que es más probable que recurran a familiares para completar sus requerimientos de inversión inicial, en comparación con los emprendedores de 25 a 64 años. También el uso de fuentes no tradicionales de financiamiento es más frecuente entre los jóvenes.

Los emprendedores de 18 a 24 años tienen la menor proporción de negocios extractivos y de transformación, concentrándose levemente más en los servicios; esto parece responder a sus mayores niveles educativos. Este grupo de emprendedores posee además negocios más sofisticados en cuanto a uso de tecnología, y niveles de innovación. Los negocios comparten con los de la población una debilidad, la orientación casi exclusiva al mercado doméstico.

Los emprendimientos de jóvenes no se caracterizan por generar plazas de trabajo u ofrecen muy pocas. Como se mencionó al inicio, no deberíamos pensar en el emprendimiento juvenil como alternativa para aumentar el empleo, sino para resolver situaciones de desempleo individual y mejora de empleabilidad futura.

Del análisis del emprendimiento de los jóvenes en Ecuador durante los últimos seis años, periodo 2012-2017, se desprenden algunas sugerencias de política pública enfocada en este grupo etario, pero que también podrían ser iniciativas de gremios empresariales.

Reforzar la educación en emprendimiento en la educación básica es una de estas, que ha sido recomendada también para mejorar el emprendimiento de la población en general; para este grupo también se recomienda incluir la educación en emprendimiento en los institutos tecnológicos. Estas habilidades además se requieren actualmente tanto para el empleo de profesionales y no profesionales en las empresas de diversos sectores.

Programas de educación en emprendimiento regionales podrían generar el mayor impacto, en términos de facilitar redes a ese nivel, y motivar negocios orientados a mercados externos, emprendimientos “nacidos para exportar”; es deseable también el enfoque en apoyar la transición desde negocio naciente a un negocio en funcionamiento sostenido (negocio nuevo). Probablemente la integración de Ecuador en la Alianza del Pacífico facilite estas acciones.

En educación en general, y aunque no necesariamente objeto de política pública, se requiere énfasis no solo en la creación de empresa, sino en el desarrollo de habilidades de gestión y construcción de redes, así como manejo de equipos. Para reducir el impacto del temor al fracaso, se sugiere proveer sistemas de mentoría empresarial, facilitar acceso a fuentes no tradicionales de financiamiento, posibilitar el acceso a información de mercados e inserción en redes, todas estas acciones que podrían reducir los riesgos y contribuir al fortalecimiento de los emprendedores jóvenes.

La segmentación que muestra este informe ha permitido identificar aspectos que no sobresalían al estudiar la población de 18 a 64 años como un todo, y también ha permitido identificar oportunidades, aislar problemáticas, y enfocar potenciales soluciones a problemas de nuestra sociedad y región.

Referencias

- Aparicio, S., Urbano, D., y Audretsch, D. (2016). Institutional factors, opportunity entrepreneurship and economic growth: Panel data evidence. *Technological Forecasting and Social Change*, 102, 45 - 61.
- División de Población, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, Naciones Unidas. (2019). *World Population Prospects [Base de datos]*. Tomado de <https://population.un.org/wpp/Download/Standard/Population/>.
- Guelich, U., y Bosma, N. (2019). *Youth Entrepreneurship in Asia and the Pacific 2018-19*. Disponible en <https://www.gemconsortium.org/report/50262>.
- Herrington, M., y Kew, P. (2016). *An Ibero-American Perspective on Youth Entrepreneurship*. Disponible en <https://www.gemconsortium.org/report/49750>.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2012). *Proyección por edades Provincias 2010-2020 y nacional*. Disponible en <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/proyecciones-poblacionales/>.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2018). *Reporte de Economía Laboral*. Disponible en https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2018/Junio-2018/Informe_Economia_laboral-jun18.pdf.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2019). *Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo [Base de datos]*. Disponible en <http://aplicaciones3.ecuadorencifras.gob.ec/BIINEC-war/index.xhtml>.
- Kew, J. (2015). *GEM Special Report: Africa's Young Entrepreneurs*. Disponible en <https://www.gemconsortium.org/report/49222>.
- Kew, J., Herrington, M., Litovsky, Y., y Gal, H. (2013). *Generation Entrepreneur? The state of global youth entrepreneurship*. Disponible en <https://www.gemconsortium.org/report/48590>.
- Lasio, V., Ordeñana, X., Caicedo, G., Samaniego, A., Izquierdo, E., Tenesaca, T., y Zambrano, J. (2018). *Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2017*. Disponible en <https://gemconsortium.org/report/50078>.
- Organización Internacional del Trabajo. (2017). *Global Employment Trends for Youth 2017 - Paths to a better working future*. Ginebra, Suiza: Autor.
- Organización Internacional del Trabajo. (2019). *World Employment and Social Outlook – Trends 2019*. Ginebra, Suiza: Autor.
- Schøtt, T., Kew, P., y Cheraghi, M. (2015). *Future Potential: A GEM perspective on youth entrepreneurship 2015*. Disponible en <https://www.gemconsortium.org/report/49200>.

A | Iniciativas de apoyo al emprendimiento

Tabla A.1 Inversionistas ángeles, venture capital

<p>Ángeles EC angeles.ec</p>	<p>Red de inversionistas ángeles de ESPAE-ESPOL. Promueve la permanencia y trascendencia de los jóvenes emprendedores, no sólo con capital financiero, sino también con capital social, conocimientos, contactos, tutoría, expertise.</p>
<p>Startups Ventures startupsventures.com</p>	<p>Empresa de consultoría cuyo objetivo es aumentar la actividad emprendedora, organizando eventos para conectar a emprendedores con personas con alto potencial de inversión. Promueven la cultura de emprendimiento ofreciendo financiamiento alternativo para emprendedores así mismo imparten capacitaciones y asesorías.</p>
<p>593 Capital Partners www.593capital.com</p>	<p>593 es un empresa especializada en proveer capital de riesgo para emprendedores en la industria tecnológica.</p>
<p>Buentrip Hub www.buentriphub.com</p>	<p>Empresa con el objetivo de transformar el ecosistema de emprendimiento tecnológico en Ecuador. Son líderes en temas como inversión temprana para startups tecnológicos y mujeres en emprendimiento. Facilitan acceso a redes internacionales para emprendedores locales mediante su capacidad de colaborar y crear fuertes conexiones internacionales.</p>
<p>CREAS Ecuador www.creasecuador.com</p>	<p>El Fondo de Inversión de Impacto CREAS Ecuador busca invertir en acciones de compañías en conformación o en marcha, diferenciadoras en el mercado y que puedan comprobar tener un impacto ambiental y/o social positivo en el país.</p>
<p>DRIVUM www.drivum.com.ec</p>	<p>Fondo enfocado en sectores estratégicos como: inmobiliario, agropecuario, farmacéutico, industria papelera y cartonera, y activos financieros.</p>
<p>Humboldt Family Office: XPT Venture Fund hfo.ec</p>	<p>HFO administra fondos y conforma organiza co-inversiones en empresas latinoamericanas en etapa de crecimiento temprano y escalamiento. Han trabajado con compañías como Pacari Chocolate y Cuestionarix.</p>
<p>KrugerLabs www.krugerlabs.com</p>	<p>Aceleradora de negocios digitales. Con el objetivo de solucionar problemas de la industria a través de la innovación y cambios culturales. En busca de modelos innovadores en growth stage que tengan un prototipo validado en el mercado y en primeros niveles de venta.</p>
<p>Innobis www.innobis.ec</p>	<p>Innobis busca apoyar al desarrollo de grandes proyectos emprendedores para convertirse en grandes empresas a nivel global. Ofrecen oficinas y espacios de coworking.</p>
<p>Fondo de Capital de Riesgo MIPRO www.oficial.ec</p>	<p>El Ministerio de Industrias y Productividad, impulsará dentro del territorio nacional, el desarrollo de emprendimientos y proyectos de innovación en su etapa de aplicación productiva a través de la gestión, monitoreo y evaluación del fondo de capital de riesgo.</p>
<p>Programa Progresar CFN www.cfn.fin.ec</p>	<p>Es una línea de crédito creada para pequeñas o grandes empresas, para proyectos nuevos o de ampliación en actividades de alto impacto medido a través de su efecto multiplicador de la economía, generación de empleo en cantidad y calidad, atracción de divisas e impacto social</p>
<p>ROKK3R www.rokk3r.com</p>	<p>Rokk3r ayuda a las empresas a transformar ideas de negocio en oportunidades exponenciales. Su ecosistema busca reducir fricciones y agilizar la producción, apalancándose en el talento, los servicios compartidos, la experiencia y las redes.</p>
<p>EmprendeFe Fundación CRISFE www.emprendeefe.org</p>	<p>Impulsa a emprendedores que cuentan con productos o servicios en etapas tempranas de desarrollo. Ofrecen financiamiento, capacitación y acompañamiento en temas administrativos para el manejo adecuado del negocio con la finalidad de disminuir el riesgo de quiebra.</p>

Tabla A.2 Comunidades, grupos, clubes

<p>Club de Emprendedores ESPOL @clubemprendedores.espol</p>	<p>El club se encarga de realizar una actividad llamada “Semana del emprendedor”, evento en el cual participan emprendedores nacionales y/o internacionales que comparten sus experiencias. Durante esta semana se realizan concursos y el desafío emprendedor con el objetivo de incentivar el espíritu emprendedor entre los jóvenes estudiantes.</p>
<p>Club de Emprendedores UPS www.ups.edu.ec</p>	<p>El club de emprendedores la Universidad Politécnica Salesiana tiene como propósito ser un grupo líder, comprometidos en la formación de estudiantes en el desarrollo de habilidades y dotar con herramientas para gestión de la innovación mediante ejecución de proyectos de emprendimiento que sean de beneficio de la sociedad. Ofrecen proyectos con vinculación a la sociedad en temas de emprendimiento, programas de asesoría empresarial y labor social con vinculación en sectores vulnerables.</p>
<p>Club de emprendimiento USFQ www.usfq.edu.ec</p>	<p>Es una iniciativa de la Universidad San Francisco de Quito, dedicada a la potencialización de estudiantes de la universidad para convertirse en empresarios preparados, creativos y conscientes en su ambiente. Manejan reuniones oficiales semanales en las cuales se dictan charlas, talleres, actividades y conversatorios con expertos de alto renombre, sobre temas útiles para el emprendedor.</p>
<p>Girls in Tech ecuador.girlsintech.org</p>	<p>Tiene como objetivo proveer a la comunidad local de mujeres, la educación en tecnologías de información y comunicación (TICs), generando profesionales de calidad con conocimientos técnicos imprescindibles en la era de la inteligencia artificial, robótica y big data. Inspiran a las mujeres a innovar y usar sus voces para construir los futuros que quieren ver, cuentan con talleres, capacitaciones a corto y mediano plazo, y programas enfocados en el desarrollo de las TICs en mujeres.</p>
<p>Start-up Weekend startupweekend.org</p>	<p>Es un programa de 3 días en un fin de semana. Son 54 horas en donde los participantes experimentan los altibajos, la diversión y la presión que conforman la vida de un Startup. A medida que aprenden a crear una empresa real, conocerán a los mejores mentores, inversores, cofundadores y patrocinadores que están listos para ayudarlos a comenzar.</p>
<p>Fundación Emprender @funemprender</p>	<p>Fundación que busca influir en la sociedad a través de la participación de los emprendedores que se identifican con los valores de la libertad.</p>

Tabla A.3 Aceleradoras, capacitación, servicios a emprendedores

<p>Asociación de Jóvenes Empresarios aje-ecuador.org</p>	<p>AJE Ecuador busca a través de sus socios, el desarrollo de la actividad empresarial en el sector del emprendimiento joven a partir del intercambio de ideas, en un marco de cooperación y generación de ecosistema de negocio.</p>
<p>Asociación para el Emprendimiento e Innovación www.aei.ec/en/home</p>	<p>Es una red de actores públicos, privados y académicos que busca promover el emprendimiento y la innovación a nivel nacional como base para el desarrollo productivo en el Ecuador. Tienen como objetivo posicionar al Ecuador dentro de los tres países más atractivos para emprender en América Latina en 2020</p>
<p>Prentho - UTPL www.prentho.com</p>	<p>Centro de innovación que busca potenciar ideas de negocio. Ofrecen servicios de incubación y aceleración para nuevos emprendedores, así como servicios de prototipado para el sector empresarial. Posee una red de contactos que busca facilitar la creación de alianzas estratégicas para solucionar las necesidades puntuales de las empresas.</p>
<p>SEMgroup MediaLab www.semgroup.la/medialab</p>	<p>SEMGROUP es una empresa encargada de promover el ecosistema de Innovación y emprendimiento. Brindan servicios como incubadoras, aceleradoras, coworking, estudio de contenidos, además de espacios físicos adecuados para ayudar a impulsar tu emprendimiento.</p>
<p>i3lab www.i3lab.org</p>	<p>Centro de emprendimiento e innovación de la ESPOL, desde el año 2003 fomentan el ecosistema ecuatoriano de startups, transferencia tecnológica, e innovación corporativa y en educación. I3LAB ofrece asesorías, investigación, entrenamiento y soporte a instituciones e individuos buscando nuevas oportunidades de negocio.</p>
<p>Panal Coworking panalcoworking.com</p>	<p>Panal coworking te ofrece más que nada un lugar dónde puedas sentar tu oficina para tu emprendimiento. Ofrece oficinas privadas y espacios de coworking creados para compartir y crecer junto a una comunidad que inspira.</p>
<p>Invernadero Coworking invernadero.ec</p>	<p>Empresa que ofrece espacios disponibles y habilitados para coworking. Organizan eventos de networking con una comunidad variada, con participación de sectores como de software y emprendimiento social.</p>
<p>Impaqto Quito www.impaqto.net</p>	<p>IMPAQTO es un laboratorio de emprendimiento que ofrece espacio de trabajo compartido para fundadores de startups, freelancers. IMPACTO LAB es una incubadora y aceleradora de negocios para empresas de triple impacto (económico, social y ambiental), ofrecen programas para las diferentes etapas de crecimiento de los emprendimientos para que se conviertan en negocios escalables a nivel regional y sostenibles que generen impacto.</p>
<p>Banco de Ideas - SENESCYT www.bancodeideas.gob.ec</p>	<p>Programa de SENESCYT que financia proyectos, ofreciendo servicios de incubación, aceleración, mentoría, e inversión. Buscan proyectos orientados a solventar las necesidades y demandas de la sociedad y el sector productivo.</p>

B | Glosario de indicadores GEM

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 de 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 de 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 de 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 ha 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).

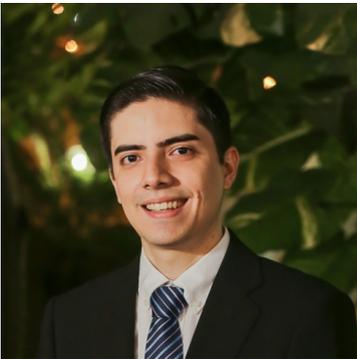
Actividad emprendedora temprana con altas expectativas de crecimiento (HEA, por su sigla en inglés): Porcentaje de la población (18 a 64 años) que es emprendedor naciente o dueño y gestor de un nuevo negocio y que espera emplear por lo menos 20 personas en los próximos 5 años.

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).

Sobre los autores



Jack Zambrano

Data Manager del GEM Ecuador e investigador en ESPAE. Es Economista con mención en Gestión Empresarial de la ESPOL. Sus intereses de investigación son economía y emprendimiento.

jacbrzam@espol.edu.ec



Virginia Lasio

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

mlasio@espol.edu.ec

Ejecutor del GEM Ecuador

ESPAE, Escuela de Negocios de la ESPOL

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 14 en la región, según el ranking de la revista América Economía en 2019. Está acreditada por la AACSB International, AMBA y GAC – PMI.

Actualmente cuenta con alrededor de 3,000 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 de la ESPOL (actual i3lab), 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



ESPAE
Escuela de Negocios

www.espae.espol.edu.ec

[@ESPAE](https://twitter.com/ESPAE)

[/ESPAE](https://www.facebook.com/ESPAE)

ISBN: 978-9942-922-18-2

