

1. TEMA

ANÁLISIS DEL EMPRENDEDOR Y DEL EMPRENDIMIENTO DE ÉXITO EN EL ECUADOR PARA INCENTIVAR LA CREACIÓN DE UNA RED DE INVERSIONISTAS ÁNGELES EN QUITO

2. INTRODUCCIÓN

Para que la actividad emprendedora de un país se dinamice, no basta con que los individuos tengan valores y competencias para iniciar nuevos negocios; es fundamental que el entorno macroeconómico y empresarial aporte con un adecuado ecosistema que genere una cultura de apoyo, adecuadas redes de contacto e instituciones eficientes. Si bien en Ecuador las métricas respecto de la actividad emprendedora temprana, del Monitor de Emprendimiento Global, muestran que el ecuatoriano tiene un alto espíritu emprendedor, los índices globales en temas macroeconómicos, de competitividad y de innovación evidencian que el entorno está generando obstáculos permanentes al desarrollo de la actividad emprendedora.

Es necesario analizar el sector en que la mayoría de emprendimientos nacientes se desenvolvería, el cual corresponde a la pequeña y mediana empresa. Según el Censo Económico realizado en 2010 por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), en Ecuador operan 541.889 establecimientos o negocios visibles, un 90% de ellos son las pequeñas y medianas empresas (PYMES), generan un 65% del empleo productivo del país y aportan con el 24% al PIB¹. Pese a que las cifras permiten argumentar el dinamismo del sector, una pequeña parte pero importante aún no del todo desarrollada son las opciones de financiamiento. Las opciones de acceso a capital semilla² y capital de riesgo³ en Ecuador son escasas. Existen programas de la empresa privada y concursos que entregan fondos para el arranque de negocios, pero hasta ahora son iniciativas limitantes y el sector financiero prefiere apoyar a emprendimientos no nacientes sino operantes, con resultados comprobados.

Otra manera de financiar un emprendimiento en sus inicios, es a través de Inversionistas Ángeles, quienes son personas exitosas con propios fondos aportando no solo con capital semilla sino también involucrándose en la empresa siendo un

¹ Cfr. CELY, Nataly, *Propuesta para mejorar la productividad e innovación de las Pequeñas y Medianas Empresas*, Grupo El Faro, Quito, Octubre 2006, pp.32-36

² NB. Capital para iniciar una empresa o emprendimiento

³ NB. Capital invertido sin recuperación en caso de quiebra

guía en el desarrollo de la misma. Los inversionistas se agrupan en redes, grupos, clubes en algunos países, generando un entorno favorable, de compromiso y apoyo al emprendedor naciente. Por lo que se ha tomado como referencia varias redes de inversionistas ángeles en Latinoamérica que han presentado resultados de éxito en sus respectivos países. En Ecuador, a través de varias entrevistas se ha evidenciado el interés de potenciales inversionistas para aportar con capital y conocimiento en iniciativas que hagan parte de la cadena de valor y que contribuyan al desarrollo económico local.

Este tipo de negocios son, según el BID, emprendimientos dinámicos que se caracterizan por generar ventas de, al menos, US\$ 100.000 al año, abren no menos de 10 plazas de empleo y tienen potencialidad de crecer con un promedio mayor al de su sector durante los cinco primeros años de operación. Si nacen 50 emprendimientos de este tipo al año, durante los próximos cinco años, el impacto sería del 0,1% del PIB, es aquí es donde se esperan concentrar el capital y esfuerzos de las potenciales redes de inversionistas ángeles, que se creen en Ecuador. El objetivo de esta investigación es impulsar la creación de una red de inversionistas ángeles que pueda inyectar capital a los emprendimientos convirtiéndolos en dinámicos con potencial de crecimiento⁴.

Por lo tanto detallando el contenido de esta investigación, cabe mencionar que este trabajo está dividido en 3 capítulos que buscan analizar las partes involucradas en un proceso de inversión ángel ya mencionadas anteriormente. En el capítulo 1 se detallan las características del emprendedor tomando ejemplos de referencias internacionales que identifican a los tipos de emprendedores y las motivaciones que llevan a un individuo a ser emprendedor. Además se analiza la lista de 10 valores y competencias consideradas claves en todo emprendedor desarrollada por la Cooperación Técnica Alemana (GTZ) siendo una entidad referencial para temas de emprendimiento a nivel mundial. También se detalla las características del emprendedor ecuatoriano promedio y se mencionan casos de emprendedores de éxito nombrados por la Revista Lideres.

El capítulo 2 analiza el entorno en el que un emprendimiento se desarrolla, es decir la facilidad y dificultad de hacer negocios, dado que es muy importante conocer los factores externos que influyen en la empresa como número de trámites a realizar,

⁴ Cfr. EKOS REVISTA, *Ekos Pymes 2010*, Quito, Febrero 2010, pp. 10-23.

horas empleadas y dinero invertido para dichos procesos. El emprendimiento con inversión, dedicación y perseverancia llega a convertirse en una pequeña y mediana empresa, lo cual es analizado de la misma manera en este capítulo. Existen varias entidades tanto públicas como privadas que apoyan al emprendimiento ya sea con capacitación, herramientas o capital para iniciar y/o potenciar una empresa. En ciertas ocasiones este capital la podrá convertir en un emprendimiento dinámico. Una vez que el negocio supera el punto de equilibrio y sus ingresos superan ampliamente sus gastos, estos se consideran emprendimientos de éxito. Según la revista Ekos se ha mencionado varios casos de negocios ecuatorianos exitosos.

El tercer capítulo contiene específicamente el proceso de inversionistas ángeles, se realiza un amplio análisis de este tema dado que la cultura ecuatoriana no está familiarizada con estos términos de inversión y forma de financiamiento para los emprendimientos. Se conceptualiza lo que es un inversionista ángel, los tipos de inversionistas, y se toma en cuenta ejemplos de clubes y organizaciones de inversionistas ángeles a nivel global como modelos para un impulsar un posible club de este tipo de inversionistas en la ciudad de Quito. Tomando en cuenta las entrevistas realizadas por la empresa StartupsVentures a empresarios exitosos, posibles inversionistas ángeles, se detalla ciertas condiciones o sugerencias que permitirían la creación de este club.

De igual manera se tomó en cuenta la importancia de indicar el procedimiento que se lleva a cabo cuando un emprendedor conoce a un inversionista ángel, esto quiere decir que existen normas que deben ser conocidas por el individuo que va a presentar el plan de negocios, desde como realizar una presentación en power point del emprendimiento hasta la manera en como debe vestirse para su reunión con el posible inversor. Es indispensable mencionar estas características ya que cumplen el objetivo de armonizar el proceso y optimizar el tiempo tanto de la organización, directores, inversionistas y emprendedores, de esta manera se evitan retrasos en el proceso de selección y aceptación y firma de contratos.

Todos los datos estadísticos, información referente al emprendimiento y entrevistas fueron tomados en cuenta para esta investigación a partir de enero 2009 dado que el Monitor de Emprendimiento Global (GEM), un referente internacional de emprendimiento, que suspendió sus estudios en 2004 por motivos financieros y retomó las investigaciones publicando el reporte GEM 2009 con estudios de 2008. Esta investigación toma en consideración datos y estudios desde enero 2009 hasta

septiembre 2011 dado que iniciativas de financiamiento a emprendimiento, como Cervecería Nacional con su programa “Siembra Futuro”, Ministerio de Coordinación de Producción, Empleo y Competitividad con “EmprendEcuador”, CONQUITO, “Bid Challenge” tomaron fuerza en el transcurso de estos años recibiendo mayor cantidad de planes de negocio para concursos de capital.

Los objetivos de esta investigación son analizar al emprendedor y emprendimiento de éxito en el Ecuador con el fin de impulsar la creación de una red o club de Inversionistas Ángeles que inviertan capital de riesgo y aporten con conocimientos en el potencial proyecto o empresa contribuyendo de esta manera al desarrollo económico nacional. Se ha elegido a la capital del Ecuador, la ciudad de Quito como la sede de la mencionada red, debido a los reconocimientos que la capital ha recibido como “La mejor ciudad para realizar negocios” en el ranking 2010, por una de las revistas más importantes de Economía en el Ecuador, América Economía.

Esta investigación propone como hipótesis que el desarrollo óptimo de emprendedores de éxito con características de innovación y propuestas sólidas impulsaría el crecimiento de emprendimientos dinámicos y estables en el Ecuador lo que permitiría generar la red de inversionistas ángeles que promuevan a los sectores productivos del país. Y utiliza el modelo de pensamiento capitalista ya que esta teoría afirma que la meta principal es el crecimiento económico y estabilidad para la nación. Los empresarios, en este caso los emprendedores, son los actores que llevarán a cabo la generación de un ecosistema de emprendimiento efectivo que permita estabilizar la economía del país.

Esta investigación se enfoca en el crecimiento económico y estabilidad que el Ecuador necesita para ser competitivo y los actores para llevar este plan a cabo son los emprendedores y la generación de un ecosistema de emprendimiento efectivo que permita estabilizar la economía del país. El capitalismo es el sistema económico en el que los individuos privados, las empresas de negocios llevan a cabo la producción y el intercambio de bienes y servicios en donde intervienen los precios y los mercados. Son operados principalmente en función del beneficio y ganancias. En el capitalismo predomina el capital sobre el trabajo como elemento de producción y creador de riqueza⁵.

⁵ Cfr. AMIN Samir, *El Capitalismo en la era de la Globalización*, Ediciones Paidós Ibérica, S.A., Barcelona, 1999, p. 15-18

El fundador del sistema capitalista es el filósofo escocés Adam Smith, que fue el primero en describir los principios económicos básicos que definen al capitalismo. Smith intentó demostrar que era posible buscar la ganancia personal de forma que no sólo se pudiera alcanzar el objetivo individual sino también la mejora de la sociedad, lo explica en su obra "Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones"⁶.

Según Smith el bienestar de la sociedad sería el resultado de la combinación del interés personal, la propiedad y la competencia entre vendedores en el mercado, objetivo que no se había buscado conscientemente por parte de los productores. El capital se refiere a los edificios, la maquinaria y otras herramientas utilizadas para producir bienes y servicios destinados al consumo, en el capitalismo el capital y la tierra son de propiedad privada. Al ser propiedades privadas se tiene un control de los bienes y predominancia del capital sobre otros factores económicos lo que permite negociar con las propiedades y sus intereses a través de rentas, inversiones, etc., creando otro distintivo del capitalismo del beneficio o ganancia como prioridad en la acción económica⁷.

La soberanía del consumidor es otro principio del capitalismo el cual que la competencia hace que los productores se vean obligados a utilizar sus recursos para poder satisfacer la demanda de los consumidores; se llega a cumplir esta estrategia a través del interés personal y la búsqueda de beneficios. En el sistema capitalista el estado debe controlar al sector privado de manera mínima, la actividad del gobierno solo es necesaria para hacer respetar la propiedad privada, actuar en defensa nacional y garantizar el cumplimiento de los contratos. Sin embargo este principio capitalista sobre el papel del estado ha cambiado mucho durante el siglo XXI⁸.

El término del empresario apareció antes del inicio de la industrialización, siendo una de las figuras más características del capitalismo. Según Schumpeter es el individuo que asume riesgos económicos no personales. Iniciar una actividad con el fin de obtener beneficios en el futuro con la posibilidad de obtener ganancias como el riesgo de incurrir en pérdidas por lo tanto este es el papel del empresario; asumir el riesgo de tener pérdidas o ganancias⁹.

⁶ Id.

⁷ Id.

⁸ Cfr. AMIN Samir, *¿Cómo funciona el capitalismo?* Siglo XXI Editores S.A., México, Cuarta edición, 1980, pp. 35-40.

⁹ ZONA ECONOMICA, *Schumpeter*, <http://www.zonaeconomica.com/schumpeter1>, acceso: 1, octubre, 2011, 15h20.

Acorde a Oliver Cox, el hombre de negocios es independiente, dirige un proyecto dinámico que proporciona flexibilidad para ejercer su ingenio y su creatividad se ve estimulada al máximo. En su obra también describe como las cualidades del empresario de Nueva York, entre ellas; valor, atrevimiento, percepción, energía incansable, voluntad indomable, cualidades que llevaron a esta ciudad a una época peculiar de crecimiento material de expansión, de empresa y de desarrollo¹⁰.

En otra afirmación de Cox en donde trata acerca de los ciudadanos ricos de Nueva York en la época del capitalismo inicial, indica que los méritos de una persona se aprecian y se miden a través del dinero y no el título, este ciudadano se debe ajustar dependiendo si adquirió esta riqueza a través de medios honestos o no¹¹.

La industrialización fue el proceso de introducción de la maquinaria de vapor para reemplazar la fuerza animal y humana en la producción de bienes y servicios lo cual tuvo como consecuencia especializar la producción en lugares llamados fábricas. Surge una nueva clase trabajadora, ofrecían su trabajo a cambio de salario monetario. La producción aumento con menos costes y por último el nivel de vida de todos los países en que se aplicó este proceso aumentó significativamente a lo largo del siglo XIX¹².

Los argumentos expuestos por Smith son de gran utilidad puesto que es considerado el padre del capitalismo, obteniendo el título de fundador de la economía por su obra La Riqueza de las Naciones porque fue el primer estudio completo y sistemático de este tema. Después de mencionar las bases que caracterizan al capitalismo considero que es un modelo de pensamiento que se adapta e incluso da forma al objeto de este análisis¹³.

El Ecuador es un país en desarrollo el mismo que se encuentra en una situación de crecimiento constante con cambios numerosos tanto en lo social como en lo político, hechos que lo han llevado a ser un país poco estable con un bajo desarrollo económico. A pesar de las políticas de desarrollo que se han

¹⁰ Cfr. COX, Oliver, El Capitalismo como sistema, Editorial Fundamentos, Madrid, 1972, pp. 65-68.

¹¹ Id.

¹² Id.

¹³ Id.

implementado y la ayuda del gobierno las mismas no han representado resultados exitosos a largo plazo¹⁴.

Esta investigación se enfoca en el crecimiento económico y estabilidad que el Ecuador necesita para ser competitivo y los actores para llevar este plan a cabo son los emprendedores y la generación de un ecosistema de emprendimiento efectivo que permita estabilizar la economía del país. Según Adam Smith el objetivo económico debe ser cumplido a través una de las figuras más importantes del capitalismo, los empresarios, y en el caso de este trabajo será cumplido por parte de los emprendedores ecuatorianos de éxito con perfiles como los que menciona Cox acerca de los hombres de negocios en Nueva York, haciendo de su ciudad un centro de desarrollo a pasos agigantados¹⁵.

El emprendedor ecuatoriano ha evolucionado en los últimos años y podría ser mejor a través de más capacitación, políticas gubernamentales y aportaciones económicas y sociales del sector privado como parte de su participación en la responsabilidad social empresarial. Estos emprendedores se ha formado y capacitado de mejor manera últimamente, lo cual concuerda con las afirmaciones de Oliver Cox cuando menciona que en una sociedad capitalista no cualquier persona puede hacerse rica, sino que depende de la infinita variedad de estímulos que se provee a los ciudadanos, lo cual llevará a todos a creer que cualquier puede hacerse rico si está decidido a esforzarse por serlo¹⁶.

Por lo tanto en esta investigación el bienestar de la sociedad es el resultado de la combinación de emprendedores maximizando sus recursos para satisfacer la demanda de los clientes con la creación de empresas que puedan producir dichos recursos implementando innovación y tecnología para que dichas empresas sean rentables en el mercado, y así se cumple la estrategia capitalista del interés personal y la búsqueda de beneficios sociales¹⁷.

Adicionalmente esta investigación toma en cuenta el capitalismo social dado que las economías y el mercado de la época de Adam Smith no son las mismas que en las que se vive actualmente. Si bien es cierto en los últimos veinte años, el capitalismo ha aumentado el nivel de vida en general de los países, pero también

¹⁴ Id.

¹⁵ Id.

¹⁶ Id.

¹⁷ Id.

ha hecho que aumenten las desigualdades sociales dentro de los países, aumentando la brecha entre ricos y pobres. Sabemos que no hay una fórmula económica perfecta que maneje las naciones, sin embargo es imposible retroceder, los países mas desarrollados han sido manejados por políticas capitalistas en donde va a seguir existiendo la propiedad privada la cual le pertenece al propietario por lo que haya pagado, la expropiación estatal solo eliminará la inversión y se limitarán las libertades personales que caracterizan a una democracia¹⁸.

De igual manera los mercados seguirán actuando según el libre juego de las fuerzas de la oferta y la demanda, incentivando la competencia, la innovación, el progreso tecnológico y dar a los consumidores un abanico más amplio de productos donde elegir, lo que suele denominarse como “libre comercio” en un mundo cada día más globalizado. La globalización ha unificado mercados, sociedades y culturas, la creciente comunicación e interdependencia entre distintos países ha traído los beneficios de la especialización para los países que participan en el comercio internacional¹⁹.

El Capitalismo Social es la reconciliación del mercado con la igualdad social una trayectoria media entre el Socialismo y el Capitalismo y tiene como objetivo el mantener un equilibrio entre un alto índice del desarrollo económico, de innovación, baja inflación, niveles bajos de desempleo, buenas condiciones de trabajo, y financiar el estado de bienestar y servicios públicos mediante la intervención del estado, repartiendo los grandes beneficios provenientes del capitalismo en manos privadas mediante el sector público, usando medidas fiscales para repartir estos beneficios entre todos y financiando un sector público que es la base sobre la que emergen las actividades privadas que crean empleo y riqueza²⁰.

¹⁸ Cfr. CRUZ, Esteban, Hacia un nuevo sistema, Capitalismo Social, <http://aldeaspotemkin.blogspot.com/2011/08/hacia-un-nuevo-sistema-capitalismo.html>, acceso: 4 agosto, 2011.

¹⁹ Id.

²⁰ Id.

CAPÍTULO I ANÁLISIS DEL EMPRENDEDOR ECUATORIANO

1.1. ¿Qué es un emprendedor?

1.1.1. Definiciones de emprendedor a nivel global

Para conocer el significado de “emprendedor”, no basta con la definición de un diccionario o una enciclopedia, más bien se deben tomar en cuenta las concepciones de varias culturas que a través del tiempo han definido lo que esta palabra encierra en sus 11 caracteres del castellano. Primeramente se debe analizar el verbo de donde proviene este adjetivo “emprendedor”. Etimológicamente el verbo emprender según el Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española, se deriva del latín *in*, que significa en, y *prendere*, coger. Tiene cuatro acepciones, sin embargo las que más se aplican al contexto actual y al contenido de esta investigación son: Acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro; y tomar el camino con resolución de llegar a un punto.²¹

Es muy importante señalar cuando fue la primera vez que se utilizó la palabra “entrepreneur” termino en francés que significa emprendedor, fue a mediados del siglo XVIII por el pensador francés Robert Cantillon en 1778 en donde señaló al entrepreneur como el empresario que tiene entre sus habilidades la de crear y poner en marcha un negocio, asumir riesgos e innovar, siendo características que se conocen desde muchos años atrás y que todavía se mencionan en la actualidad y serán tratados en este capítulo²².

Un concepto similar fue aportado por el señor J.M. Rosenberg en el Diccionario de Administración y Finanzas, indicando que la acción de emprender está directamente relacionada con el inicio de un negocio y lleva implícito un riesgo²³. Esta posición coincide con Iñaki Peña, director de Emprendimiento del Instituto Vasco de Competitividad Orkestra, quien aseguró en una entrevista para la Revista Líderes, de Grupo El Comercio, que “el emprendedor es quien materializa sus sueños”. Es decir que volvemos a la misma conclusión que el emprendedor es aquella

²¹ Cfr. DICCIONARIO DE LA LENGUA ESPAÑOLA (22ª. edición), Madrid, Espasa-Calpe, 2001, p. 235.

²² ECONOMIA Y FINANZAS, Robert Cantillon, <http://www.eco-finanzas.com/economia/economistas/Richard-Cantillon.htm>, acceso: 27, septiembre, 2011.

²³ Cfr. ROSENBERG, J.M., *Diccionario de administración y finanzas*, Barcelona, Océano, 1994, p. 160.

persona que llega a cumplir sus metas relacionadas con un negocio a través de un conjunto de características de perseverancia²⁴.

Este conjunto de características también es mencionado por el experto en emprendimiento quien hace una aclaración importante; no es lo mismo ser emprendedor que tener espíritu emprendedor. El espíritu emprendedor implica valores intrínsecos como la capacidad de asumir riesgos, de innovar y de soñar. El emprendedor, en cambio, es el sujeto que moviliza y hace uso de aquellos recursos necesarios para lograr que estas ideas se vuelvan tangibles en proyectos empresariales²⁵.

Michael E. Gerber, empresario estadounidense, autor de varios libros de negocios y calificado como el 'Gurú de las pequeñas empresas', según la Revista Inc. Magazine, profundiza y amplía esta definición en su libro *El mito del emprendedor*.

*El emprendedor es un visionario, es ese creador que todos llevamos dentro. Todos nacemos con esa cualidad y eso define la manera en que vemos, oímos, sentimos y vivimos las experiencias. Esta cualidad puede florecer, si es alimentada, de lo contrario, sin estimulación, se trunca y muere*²⁶.

Este párrafo hace mención a las habilidades y cualidades que cada emprendedor posee, esto es simplemente lo que distingue a una persona de otra, sin embargo el entorno es lo que determinará que esta persona desarrolle o no sus dones en el futuro²⁷.

Miguel Carrillo, ex decano de la Escuela de Negocios Adolfo Ibáñez, con sede en Miami, complementa esta idea definiendo al emprendedor como "el arquitecto de su destino". En una entrevista publicada también por la Revista Líderes, Carrillo afirmó que "un emprendedor no es solamente quien aprovecha oportunidades, sino quien ha aprendido a crearlas y asume el control de su vida"²⁸.

Es usual hablar de emprendedores y empresarios indistintamente, sin embargo, el Monitor de Emprendimiento Global (GEM), establece una definición técnica, que es la que se asumirá como referente para el presente informe. El GEM

²⁴ Cfr. Iñaki Peña entrevista con Albertina Navas, *Emprendimiento del Instituto Vasco de Competitividad Orkestra*, Revista Líderes, grabación, Quito, 15, enero, 2010.

²⁵ Cfr. NAVAS Albertina, *El emprendedor es quien materializa sus sueños*, Revista Líderes, Quito, 9, febrero, 2009, p. 19.

²⁶ Cfr. GERBER Michael E., *El mito del emprendedor*, Barcelona, Paidós Ibérica, 1997, p. 25.

²⁷ Id.

²⁸ Cfr. NAVAS Albertina, *El emprendedor es pasión y razón*, Revista Líderes, 18 de febrero de 2008, p. 3.

establece como punto de corte un período de 42 meses para diferenciar a emprendedores de empresarios. Esto quiere decir que la persona cuya operación empresarial supere este tiempo deja de ser considerado emprendedor y empieza a llamarse propietario de negocio o empresario, pues la evidencia estadística demuestra que en este lapso se superan las desventajas de ser nuevos.²⁹

Por otro lado, todos somos emprendedores, según Héctor Navarrete, Editor de la Revista Ventas, quien reitera en su idea que cada persona es emprendedora, porque todos deciden alguna vez en su vida emprender en cualquier ámbito. Todos emprendemos algo en la vida, en la profesión, una idea, una familia, un sueño, etc. Se puede emprender en aquella actividad efectuada a través de un plan trazado con metas y objetivos. Algunos emprenden planes largos, ambiciosos y generan historia y cambios positivos, también existen emprendedores de eventos y planes negativos que han marcado la historia. Así mismo otros simplemente van más despacio realizando emprendimientos pequeños³⁰.

En conclusión el emprendedor es la persona capaz de asumir el riesgo de llevar una idea al establecimiento de un fin, por lo general son negocios, empresas y las ponen en marcha a través de motivaciones y acciones que potencian esa idea y la convierten en realidad. Muchas veces el espíritu emprendedor aparece en las circunstancias más adversas, en los momentos menos esperados y se va desarrollando de diferentes formas, dependiendo del emprendedor, lo cual nos lleva a definir varios tipos de emprendedores en esta investigación.

1.1.2. Tipos de emprendedores

La Revista española Emprendedores publicó en agosto de 2009 el artículo “Los ocho tipos de emprendedores”, un escrito basado en el estudio de la consultora “People Excellence”, el cual combina tres factores: las cualidades necesarias para emprender con éxito; las motivaciones para iniciar un negocio y la solución que se da una vez detectada la oportunidad. Isabel García, autora del artículo, indica que los tipos de emprendedores se basan en como responden a las circunstancias, ya que no es lo mismo satisfacer una necesidad actual que potenciar una existente. De la misma manera se desarrollan emprendedores por azar, y otras veces el

²⁹ Cfr. BOSNA, Niels, LEVIE, Jonathan, *Global Entrepreneurship Monitor 2009 Global Report*, http://www.gemconsortium.org/about.aspx?page=pub_gem_global_reports, acceso: 21 agosto 2011.

³⁰ Cfr. NAVARRETE, Hector, *La habilidad No.1 para emprender*, Revista Ventas, Octubre 2010, p. 20.

emprendedor necesitará de mucho análisis y desarrollo. Estas son las características de cada categoría identificadas con un personaje³¹:

a) Howard Hughes, el visionario

Este emprendedor puede realizar diferentes tareas y hacerlas todas correctamente. Hughes construyó su primera emisora de radio con ocho años de edad y a los 12 su primera bicicleta motorizada. También fue aviador, industrial, inventor, es decir, multiemprendedor que siempre está buscando en dónde hacer negocios. Este tipo de emprendedores son muy arriesgados y versátiles en cualquier entorno. Son comunicativos y persuasivos en sus actividades, entre otras características los califican como vocacionales y pasionales lo que les permite no tener temor al riesgo. En cuanto a sus debilidades esta la falta de constancia, pues tienden a abrir muchas puertas y pero no cierran ninguna³².

b) Robinson Crusoe, emprender por necesidad

Emprenden por necesidad o porque no están satisfechos con su situación profesional o económica y deciden buscar nuevas alternativas. Este tipo de emprendedores son muy cautelosos cuando tienen que enfrentar al riesgo por lo que suelen tomar proyectos pequeños. Explotan al máximo su desempeño intelectual desarrollando agudamente su olfato para las oportunidades. Además son constantes y tenaces lo que los lleva a encontrar mejores maneras de subsistir. Tienen muy identificado el valor del esfuerzo individual y el papel del trabajo en el desarrollo humano y económico. Entre sus debilidades; piensan que la actividad emprendedora los elige a ellos, por lo que les toma tiempo desarrollar el emprendimiento. De igual manera les afecta fácilmente la primera caída económica que se les pueda presentar³³.

c) El Tío Rico, el empresario inversionista

Este personaje busca la rentabilidad ante todo, tienen una visión excepcional para salir indemne de todas las crisis. Estos emprendedores tienen un capital y

³¹ Cfr. GARCIA, Isabel, *Los ocho tipos de emprendedores*, http://www.emprendedores.es/empresa/habilidades/los_ocho_tipos_de_emprendedor/tipos_emprendedor, acceso: 23 Agosto 2011, 12h04.

³² Id.

³³ Id.

deciden crear una compañía o comprar una para luego venderla. Por eso son como Tío Rico, siempre están contando sus monedas, siempre acumulando el dinero. Como su búsqueda constante de la rentabilidad es tan alta, esto ocasiona que presenten miedo al riesgo los lleve a desistir de grandes proyectos, ya que la sola búsqueda de hacer dinero rara vez estimula lo suficiente como para seguir creyendo en un negocio una vez que se hallan obstáculos³⁴.

d) Sherlock Holmes, el rastreador de nuevas oportunidades

El emprendedor con una lupa en mano, como si fuese Sherlock Holmes, se dedica a analizar el mercado en busca de necesidades. Posee una mente analítica que le permite percibir los mínimos detalles para realizar las cosas de manera práctica y por lo general su instinto bien desarrollado le permite obtener conclusiones insospechadas. Estos emprendedores son muy inquietos llevándolos a experimentar en varios campos y disciplinas. Una de sus debilidades es la tendencia al exceso de análisis, esta característica disminuye el don de gente volviéndolos fríos y menos comunicativos³⁵.

e) Forrest Gump, el emprendedor por azar

En la película Forrest Gump, este personaje se limpia el rostro lleno de barro con una toalla, y aparece el símbolo de los famosos “Smile”, y hace mucho dinero con esta idea. Este es el emprendedor por casualidad o por accidente quien tiene una clara visión del mercado y lo adapta fácilmente a los cambios que este pueda presentar. En los mercados con un alto grado de ineficiencias se presenta el emprendedor por azar quien lanza un producto por casualidad y los exitosos son inesperados. Su debilidad es tener un bajo nivel de decisión para arrancar el proceso, por eso, les falta involucramiento y mucha pasión de emprendimiento³⁶.

f) Preston Tucker, el especialista

Estos emprendedores tienen un perfil muy técnico y especialista como el famoso Tucker, empresario y diseñador de automóviles, quien trabajó toda su vida en empresas de automoción hasta desarrollar los conocimientos suficientes para

³⁴ Id.
³⁵ Id.
³⁶ Id.

hacer realidad el sueño de crear su propio auto. Su capacidad visual le permite determinar y conocer el origen del error y encontrar la forma de solucionarlo a través de hacer algo diferente. Son individualistas y como son especialistas se enfocan en una sola área y descuidan el buen funcionamiento de otros departamentos de su empresa³⁷.

g) Ernest Shackleton, el empresario persuasivo

Este emprendedor tiene una gran capacidad de influencia sobre las personas. Es capaz de convencer a todos sus colaboradores y llevarlos hacia un mismo objetivo. Por ejemplo, el explorador Shakleton, quien reunió a 28 expedicionarios a una aventura y les advirtió de que no garantizaba el regreso con vida de ninguno de los integrantes del este grupo. Se caracterizan por tener pequeñas empresas especializadas en un solo sector. Tienen una fe inquebrantable en sí mismos y en su proyecto, son perseverantes, no se desmotivan fácilmente lo que les permite llegar sin dificultad a las personas. Su personalidad puede influenciar en sus seguidores a que sigan al líder y dejen a un lado el verdadero objetivo organizacional³⁸.

h) Erin Brockovich, el empresario intuitivo

La intuición es la característica de este tipo de emprendedor. En este caso la abogada Erin Brockovich tuvo la capacidad de jugar su última carta porque su aguda intuición le decía que esa era la mejor decisión cuando se enfrentó a una de las principales empresas energéticas para defender a los ciudadanos. Tiene gran personalidad y es persistente en sus decisiones. Poseen una gran empatía, capacidad de escucha y son muy apasionados con el emprendimiento. Un aspecto negativo es el exceso de esta pasión, la cual puede generar desconfianza entre sus colaboradores al no poder explicar claramente la razón de sus decisiones³⁹.

En conclusión y acorde con García, existen diferentes tipos de emprendedores que se caracterizan por como reaccionan frente a una situación. Sin embargo lo que les lleva a tomar buenas o malas decisiones es el conjunto de

³⁷ Id.
³⁸ Id.
³⁹ Id.

habilidades o competencias del emprendedor que se detallarán a continuación en esta investigación.

1.1.3. Características Claves del Emprendedor

Una vez definido el concepto de “emprendedor” y relacionándolo con los diferentes tipos de emprendedores, es importante mencionar que un emprendedor es un conjunto de características principales que definen su perfil, las mismas que determinarían a aquella persona llamada emprendedor/a. Para lo cual tomaremos como referencia el estudio de la Cooperación Técnica Alemana (GTZ) basado en la metodología CEFE⁴⁰ que busca el desarrollo de la competencia profesional en los emprendedores⁴¹.

Para entender de mejor manera esta metodología, es necesario conocer la diferencia entre un valor y una competencia. El valor es la cualidad que se le da a un objeto y también es el resultado de la interpretación que hace sobre el mismo de acuerdo a la utilidad, deseo, importancia, interés sobre el objeto. Por otro lado, los valores son principios y creencias a partir de los cuales se juzgan las acciones humanas. Mientras que las competencias son las habilidades y destrezas necesarias para desempeñar un trabajo con éxito⁴².

De esta manera y bajo estas premisas podemos hacer un análisis de las competencias del emprendedor a nivel internacional. El economista ecuatoriano y máster en Gerencia Empresarial, Wilson Araque Jaramillo, con base en el estudio de Características Empresariales Personales (CEP) tomadas de la Cooperación Técnica Alemana (GTZ), desarrolló una lista de 10 valores y competencias que considera claves en todo emprendedor⁴³:

- a) Creatividad e Innovación: Los emprendedores no solo se encargan de generar ideas, sino también de hacerlas realidad, sin acción no hay emprendimiento.
- b) Autoconfianza en las capacidades: Seguridad en lo que pueden hacer y enfrentar, no tienen dificultad en realizar un nuevo proyecto, no le temen a los riesgos.

⁴⁰ NB. CEFE: Competency based economies through formation of entrepreneurs.

⁴¹ Cfr. ARAQUE, Wilson, *Perfil del emprendedor ecuatoriano*, Quito, Corporación Editora Nacional, 2009, p. 34

⁴² Cfr. FRONDIZI, Risieri, *¿Qué son los valores?*, México, Fondo de Cultura Económica, 1992, p. 18.

⁴³ Cfr. ARAQUE, Wilson, op. cit. pp. 35-36.

- c) Arriesgados en sus propuestas y acciones: Sus proyectos por lo general necesitan la inversión de tiempo y dinero en entornos donde existe un cierto grado de incertidumbre.
- d) Olfato para las oportunidades: Tienen un alto nivel de observación e investigación, lo cual facilita encontrar nueva información relacionada con el negocio abriendo grandes oportunidades que el resto no ve.
- e) Calidad y eficiencia: Tienen el conocimiento de que las tareas tanto internas como externas de la empresa deben ser realizadas eficientemente y en poco tiempo, por lo tanto son capaces de omitir procesos innecesarios.
- f) Persistentes en sus objetivos: A pesar de encontrar obstáculos en el proceso de su empresa no se desaniman, muchas veces se han encontrado en caídas o quiebras, sin embargo, el grado de superación y logro es más alto que les permite aprender de sus errores y continuar.
- g) Puntualidad y compromiso: Cumplen con las fechas y horas acordadas con clientes o proveedores en las diferentes actividades de la empresa ya sea internas o externas.
- h) Planificación: Para evitar caer en la improvisación, los proyectos que tienden a realizarse basados en la planificación son los que perduran en el futuro.
- i) Evaluación en función de objetivos: Evaluar el desempeño y rendimiento de la empresa y de sus empleados asegura el cumplimiento de los resultados planteados en un inicio.
- j) Trabajo en equipo: La generación de redes de apoyo interna como externamente permiten prevalecer el trabajo el carácter individual⁴⁴.

Estas son las competencias óptimas que según la Cooperación Técnica Alemana cada emprendedor debería tener, sin embargo como lo analizamos anteriormente, existen diferentes tipos de emprendedores que no poseen las mismas competencias que otros, esto es lo que diferencia a cada uno de ellos y lo que los hace crear diferentes tipos empresas.

1.2. El Perfil del Emprendedor según el Monitor Global de Emprendimiento (GEM)

1.2.1. ¿Qué es y cómo funciona el GEM?

⁴⁴ Id.

El Monitor Global de Emprendimiento (GEM) es la más importante investigación en el mundo sobre la relación entre emprendimiento y desarrollo económico local. Durante la última década, el GEM ha sido la única fuente de datos comparables entre países sobre actitudes, actividades y aspiraciones de los individuos y la sociedad frente a negocios nacientes. Esta iniciativa partió, en 1999, como una asociación entre London Business School (Inglaterra) y Babson College (Estados Unidos), dos de las mejores Escuelas de Negocios del mundo, pioneras en el impulso del concepto de emprendimiento a escala académica⁴⁵.

En 2005, estas escuelas decidieron establecer un consorcio, que actúa como una organización independiente sin fines de lucro, llamada Global Entrepreneurship Research Association, que supervisa las operaciones de GEM en todos los países donde se realiza y, además, es propietaria de la marca. El estudio se aplicó inicialmente hace 11 años, en 10 países; en el año 2000 se amplió a 21 y, en 2010, llegó a 59. El Ecuador participó por primera vez con el GEM en 2004, sin embargo por falta de presupuesto, se suspendió la investigación los cuatro años posteriores y se la retomó en 2008, desde entonces el GEM Ecuador se ha ejecutado anualmente. La institución local encargada es la Escuela Politécnica del Litoral (ESPOL) a través de su escuela de educación gerencial ESPAE Graduate School of Management⁴⁶.

Cada país participante del GEM acuerda con que el emprendimiento es clave en el desarrollo económico de cada nación, dado que los emprendedores dan forma a la innovación, aceleran los cambios económicos, introducen nuevas competencias contribuyendo a la productividad. Sin embargo, esta contribución siempre va a variar dependiendo de la fase de desarrollo en la que se encuentra la economía de cada país. Consecuentemente, el GEM ha establecido la distinción de las economías acuerdo con la definición del Índice Global de Competitividad del Foro Económico Mundial sobre Competitividad⁴⁷.

- a) **Economías basadas en factores productivos:** Son países con bajos niveles de desarrollo, cuyas economías gravitan alrededor de industrias extractivas. Suelen tener un gran sector agrícola, que proporciona medios de subsistencia para la mayoría de la población, que en buena proporción, vive

⁴⁵ Id.

⁴⁶ Id.

⁴⁷ Id.

en el campo. El exceso de oferta de mano de obra alimenta el emprendimiento de subsistencia⁴⁸.

- b) Economías basadas en la eficiencia:** Tienen mayor industrialización y volumen de producción y buscan productividad a través de economías de escala. Por lo general, estructuran instituciones económicas y financieras emergentes para favorecer a las grandes empresas nacionales. Como la productividad económica creciente contribuye a la formación de capital financiero, también se abren nichos en las cadenas de suministro industrial y se crean oportunidades para el desarrollo de pequeñas y medianas empresas, principalmente, en el sector manufacturero⁴⁹.

- c) Economías basadas en la innovación:** Son economías desarrolladas, con énfasis en la actividad industrial y un creciente sector de servicios, que atiende las necesidades de una población cada vez más próspera. Se muestra un importante desarrollo en las áreas de investigación y el conocimiento es la principal oferta de valor. Este entorno facilita la actividad emprendedora de perfil innovador, que busca oportunidades en el mercado⁵⁰.

Dadas las diferentes conceptualizaciones de lo que es el emprendimiento por parte de la historia, artículos, políticas, declaraciones y más, el GEM tiene una visión amplia del emprendimiento, conoce las multifacetas del emprendedor y se focaliza en el rol que juegan los individuos dentro del proceso. A diferencia de la mayoría de los otros monitores o índices, que miden el número de empresas nuevas y pequeñas, el GEM estudia el comportamiento de los individuos respecto de iniciar y gestionar sus propios negocios. En consecuencia, reconoce tres principales componentes en el proceso: actitudes, actividades y aspiraciones⁵¹.

Las actitudes emprendedoras son las reacciones emotivas del individuo respecto de la actividad emprendedora. Estas se miden determinando el grado en que las personas consideran que existen buenas oportunidades para iniciar un negocio, el estatus que la sociedad asigna al emprendedor y el nivel de riesgo que se asocia a la posibilidad de iniciar un negocio. Las actitudes son importantes porque expresan los sentimientos generales de una población hacia los emprendedores y el

⁴⁸ Id.

⁴⁹ Id.

⁵⁰ Id.

⁵¹ Id.

emprendimiento. Esto quiere decir que, si las personas conocen a otra que ha iniciado un emprendimiento, entonces pueden ser más propensos a realizar crear y crear una empresa en el futuro. De esta manera el GEM afirma que si la actitud nacional al emprendimiento es positiva el resultado será el apoyo cultural, ayuda financiera y redes de contacto para los que ya son emprendedores y los que desean serlo⁵². Por lo tanto existirán mas emprendedores e individuos que deseen participar del ecosistema emprendedor, para lo cual se deberán satisfacer las demandas de este grupo social y es aquí donde el Estado puede intervenir mínimamente como lo indica la teoría capitalista.

La actividad emprendedora, en cambio, es el grado en que las personas de una localidad se involucran con actividades económicas, tanto en la creación de nuevos negocios como en el cierre de otros. En las actividades emprendedoras nacies, se pueden distinguir distintos elementos: sector de la industria, tamaño del equipo fundador, estatus jurídico, demografía de los fundadores: genero, edad o educación. Retomando el concepto de que la actividad emprendedora es un proceso, más que un evento, por lo que el GEM mide los emprendimientos nacies, el desarrollo de los mismos y la continuidad de las empresas en los meses posteriores⁵³.

Las aspiraciones emprendedoras, por su parte, reflejan la naturaleza cualitativa de la actividad emprendedora, es decir que esta característica es lo que permite que el emprendedor investigue el tipo de productos para introducirlos al mercado, mejores procesos productivos, la incursión de mercados externos, formas de financiamiento y el crecimiento de su emprendimiento. La combinación de estas variables permite generar el indicador insignia del GEM, conocido como Índice de Actividad Emprendedora Temprana (TEA, siglas en inglés), que se ha convertido en un referente mundial del dinamismo del emprendimiento en los países⁵⁴.

El TEA mide la actividad emprendedora de cada país acorde a la economía en la que se desarrolla. Este índice mide la proporción de adultos con intención de emprender –emprendedores nacies, el desarrollo de los emprendimientos y también las empresas jóvenes con hasta 42 meses de vida, como lo indica el Cuadro 1⁵⁵.

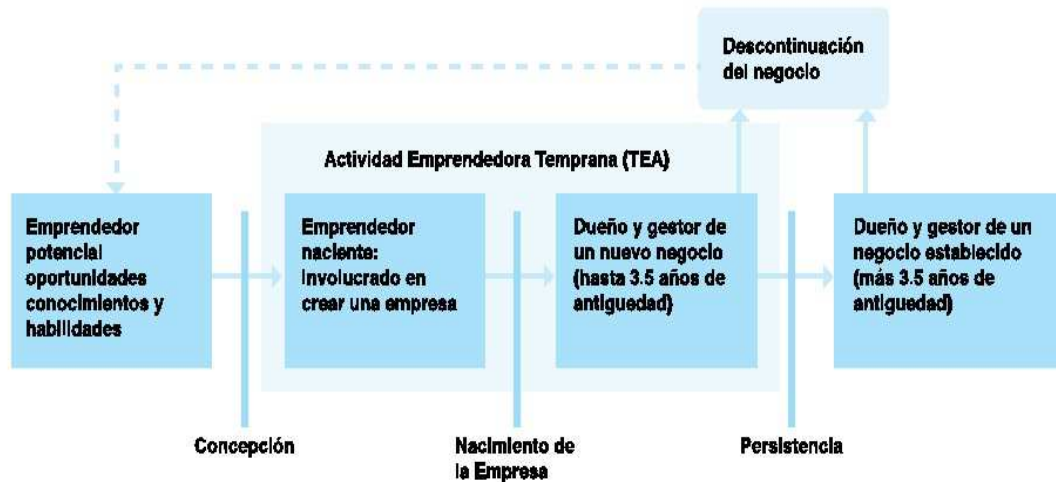
⁵² Id.

⁵³ Id.

⁵⁴ Id.

⁵⁵ Id.

**CUADRO 1
PROCESO GEM DEL EMPRENDIMIENTO**



Fuente: MONITOR GLOBAL DE EMPRENDIMIENTO 2009
Elaborado por: Denisse Sánchez Torres

1.2.2. Actividad Emprendedora Temprana en Ecuador

Para medir la Actividad Emprendedora Temprana (TEA) 2010 del Ecuador, el GEM ha realizado una encuesta a 2.077 adultos entre los 18 y 64 años de edad seleccionados tanto del área urbana como rural. Las características de los individuos de la muestra nacional son:

- El 49,4% de los individuos fueron hombres y el 50,6%, mujeres.
- El 22,6% tenían edades comprendidas entre 18 y 24 años, el 27,6% entre 25 y 34 años, el 22% entre 35 y 44 años, el 16,6% entre 45 y 54 años, y el 11,2% entre 55 y 64 años.
- En cuanto a la educación, el 16,7% poseía secundaria incompleta, el 26,8% nivel de secundaria completa, el 14,4% no había culminado la universidad, el 7,5% tenía grado universitario, y el 0,4% postgrado.
- El 37% poseía empleo, ya sea de tiempo parcial o completo, el 23,5% se dedicaba a tareas domésticas, el 25,5% estaba auto empleado, el 6,8% eran estudiantes y el 1,6% estaba desempleado o retirado.
- El 28,1% de los encuestados tenía un ingreso familiar anual inferior a US\$2.880, el 49,5% entre US\$2.880 y US\$7.200, y el 22,4% mayor a US\$7.200.
- El 66,6% de los entrevistados residía en área urbana, y el 33,4% en el área rural.⁵⁶

En base a las encuestas generadas sobre la muestra nacional, el GEM obtiene la TEA midiendo las características que influyen en el emprendimiento como la actitud, la actividad y las aspiraciones, mencionadas anteriormente, y las basa en el tipo de economía en la que se encuentra el Ecuador. En la Tabla 1 se muestran los valores de la TEA para los 54 países que en 2010 participaron en el proyecto

⁵⁶ Cf. LASSIO, Virginia, ARTEAGA, Ma. Elizabeth, CAICEDO, Guido, *Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2010*, Editorial Monsalve Moreno, Guayaquil, 2010.

GEM, clasificados según su estado de desarrollo económico. Se puede observar que los países de América Latina presentan una TEA alta⁵⁷.

TABLA 1
TEA ECONOMÍAS BASADAS EN FACTORES PRODUCTIVOS

	Tasa Emprendimientos Nacientes	Tasa Emprendimientos Nuevos	Tasa de Actividad Emprendedora Temprana (TEA)	Tasa de Negocios Establecidos	Tasa de cierre de negocios	Tasa de Emprendimiento por Necesidad (% de TEA)	Tasa de Emprendimiento Mejorado (% de TEA)
Economías basadas en Factores Productivos							
Angola	13.6	19.1	32.4	8.6	19.9	36	30
Bolivia	28.8	14.0	38.6	18.2	9.0	17	57
Egipto	2.1	4.9	7.0	4.5	3.8	53	25
Ghana	10.7	24.6	33.9	35.5	25.7	37	35
Guatemala	8.3	8.4	16.3	6.6	3.9	15	28
Irán	4.8	7.8	12.4	12.2	7.3	38	39
Jamaica	5.5	5.1	10.5	6.9	8.1	42	39
Pakistán	6.6	2.7	9.1	4.7	2.6	41	39
Arabia Saudita	5.9	3.5	9.4	3.9	3.8	10	75
Uganda	10.6	22.0	31.3	27.7	27.4	50	34
Vanuatu	31.2	28.2	52.2	23.2	22.0	38	24
Banco Oeste y Franja de Gaza	7.9	2.6	10.4	2.0	6.7	32	33
Zambia	17.3	17.1	32.6	9.6	23.5	32	41
promedio (sin ponderar)	11.8	12.3	22.8	12.6	12.5	34	38

Fuente: MONITOR GLOBAL DE EMPRENDIMIENTO 2009-2010
Elaborado por: Denisse Sánchez Torres

TABLA 2
TEA ECONOMÍAS BASADAS EN LA EFICIENCIA

Economías basadas en la eficiencia							
Argentina	7.0	7.4	14.2	12.4	3.8	36	43
Bosnia y Herzegovina	4.1	4.1	7.7	6.6	4.7	47	30
Brasil	5.8	11.8	17.5	15.3	5.3	31	46
Chile	11.1	6.1	16.8	6.0	5.6	29	53
China	4.6	10.0	14.4	13.8	5.6	42	34
Colombia	8.6	12.7	20.6	12.2	5.1	40	41
Costa Rica	10.4	3.6	13.5	4.8	2.0	32	38
Croacia	3.8	1.9	5.5	2.9	4.5	32	49
Ecuador	10.4	11.5	21.3	14.7	7.2	28	45
Hungría	4.6	2.6	7.1	5.4	2.9	20	43
Latvia	5.6	4.2	9.7	7.6	4.2	27	51
Macedonia	4.4	3.6	8.0	7.6	3.7	59	23
Malasia	1.4	3.6	5.0	7.9	1.9	12	41
México	8.6	2.0	10.5	0.4	5.9	19	42
Montenegro	12.0	3.1	14.9	7.8	7.3	37	38
Perú	22.1	6.0	27.2	7.2	9.2	21	47
Rumania	3.3	1.1	4.3	2.1	2.6	31	47
Rusia	2.1	1.9	3.9	2.8	0.8	32	30

Fuente: MONITOR GLOBAL DE EMPRENDIMIENTO 2009-2010
Elaborado por: Denisse Sánchez Torres

⁵⁷ Id.

TABLA 3
TEA ECONOMÍAS BASADAS EN LA INNOVACIÓN

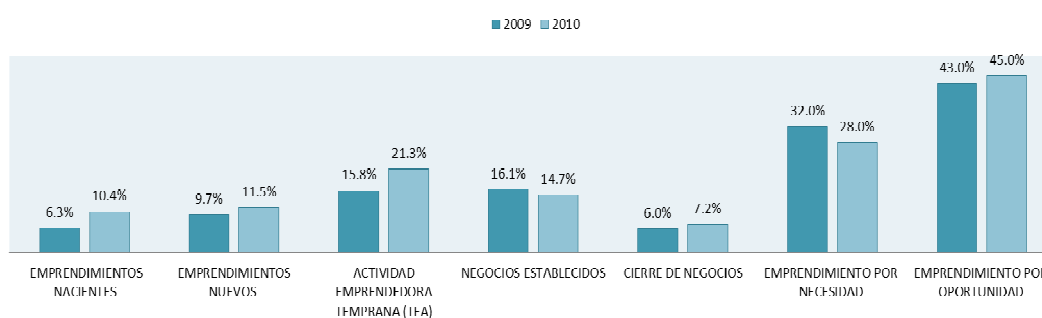
Economías basadas en La innovación							
Australia	3.9	4.0	7.8	8.5	2.7	19	59
Bélgica	2.3	1.4	3.7	2.7	2.0	10	54
Dinamarca	1.8	2.2	3.8	5.6	1.7	8	54
Finlandia	2.4	3.4	5.7	9.4	1.8	18	54
Francia	3.7	2.3	5.8	2.4	2.5	25	56
Alemania	2.5	1.8	4.2	5.7	1.5	26	48
Grecia	2.0	3.5	5.5	14.8	3.4	28	39
Islandia	7.4	3.3	10.6	7.4	3.4	7	68
Irlanda	4.4	2.6	6.8	8.6	2.3	31	33
Israel	3.2	2.6	5.7	3.1	3.8	29	54
Italia	1.3	1.0	2.3	3.7	1.6	13	55
Japón	1.5	1.8	3.3	7.4	1.5	36	47
República de Corea	1.8	4.8	6.6	11.2	1.6	39	49
Países Bajos	4.0	3.4	7.2	9.0	1.4	8	64
Noruega	4.4	3.4	7.7	6.7	2.6	15	74
Portugal	1.8	2.8	4.5	5.4	2.6	22	52
Eslovenia	2.2	2.4	4.7	4.9	1.6	16	54
España	2.2	2.1	4.3	7.7	1.9	25	42
Suecia	2.3	2.6	4.9	6.4	2.9	13	72
Suiza	2.0	3.1	5.0	8.7	2.4	14	60
Reino Unido	3.2	3.3	6.4	6.4	1.8	11	43
Estados Unidos	4.8	2.8	7.6	7.7	3.8	28	51

Fuente: MONITOR GLOBAL DE EMPRENDIMIENTO 2009-2010
Elaborado por: Denisse Sánchez Torres

El Ecuador tiene una economía basada en la eficiencia y presenta una TEA de 10,4% más alta que en 2009 de 6,3%, lo que indica un crecimiento significativo en la economía del país. En el Grafico 1 se puede ver la comparación de la TEA en Ecuador entre los años 2009 y 2010. El Ecuador presenta incrementos en el porcentaje de emprendimientos nacientes, emprendimientos nuevos e inclusive la Tasa de Actividad Temprana ha aumentado en 5.5% con respecto al año pasado. En el 2010 se redujo la proporción de emprendedores por necesidad e incrementó la de emprendedores por oportunidad. Los emprendedores por necesidad son aquellos motivados por no tener otra alternativa de empleo, por lo tanto el comportamiento del mercado laboral explica en cierto grado dicho incremento⁵⁸.

⁵⁸ Id.

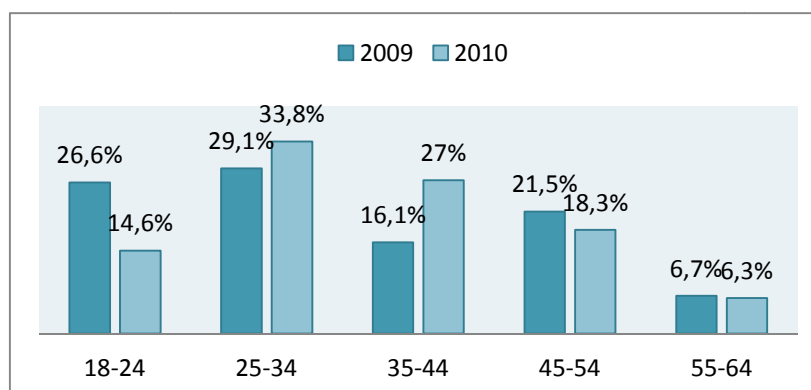
GRÁFICO 1 TEA ECUADOR 2009-2010



Fuente: MONITOR GLOBAL DE EMPRENDIMIENTO 2009-2010
Elaborado por: Denisse Sánchez Torres

La edad de los emprendedores ecuatorianos nacientes y nuevos en 2009 radica entre los 18 y 34 años de edad. Mientras que en 2010 la concentración de emprendedores de ambos grupos se encontró en el rango de edades de 25 y 44 años. Las cifras nos indican que cada vez los emprendedores adquieren más madurez al iniciar un emprendimiento⁵⁹.

GRÁFICO 2 EDAD TEA 2009-2010



Fuente: MONITOR GLOBAL DE EMPRENDIMIENTO 2009-2010
Elaborado por: Denisse Sánchez Torres

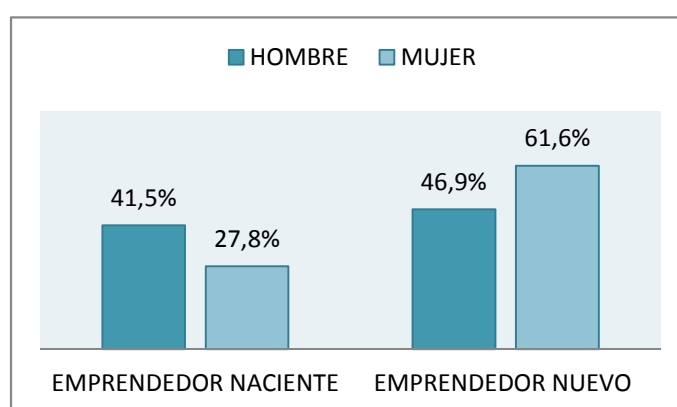
Por otro lado, en el estudio del Sr. Wilson Araque Jaramillo quien lideró una investigación entre 486 empresas afiliadas a las Cámaras de la Pequeña Industria de las provincias de Pichincha, Tungurahua, Azuay, Guayas y Manabí, confirma en su libro que la edad de los emprendedores ecuatorianos iniciaron sus empresas fue entre los 18 y 32 años⁶⁰.

⁵⁹ Id.

⁶⁰ Cfr. ARAQUE, Wilson, Perfil del Emprendedor Ecuatoriano, Op. Cit., pp. 37-38.

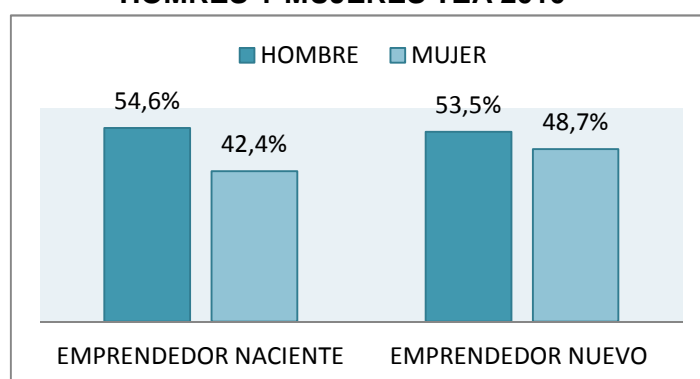
En cuanto al estudio de género, de acuerdo con el GEM 2009 Ecuador, la proporción de mujeres catalogadas como nuevas propietarias excede a los hombres con más del 60% del total, mientras que los hombres representan el porcentaje más alto entre emprendedores nacies. De igual manera en 2010 la proporción de hombres en la TEA es más representativa en los emprendedores nacies, inclusive el porcentaje es más alto con respecto al 2009. El número de nuevas emprendedoras disminuyó en 2010, aunque el porcentaje de hombres en esta categoría aumentó significativamente⁶¹.

**GRÁFICO 3
HOMBRES Y MUJERES TEA 2009**



Fuente: Monitor Global de Emprendimiento 2009
Elaborado por: Denisse Sánchez

**GRÁFICO 4
HOMBRES Y MUJERES TEA 2010**



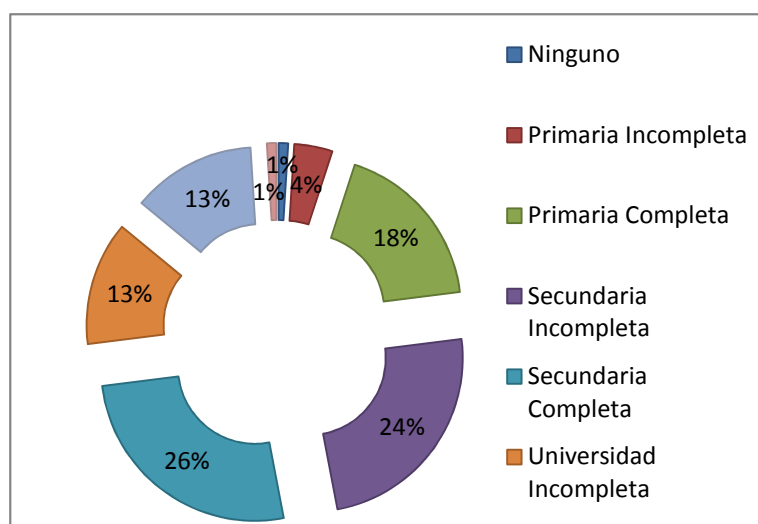
Fuente: Monitor Global de Emprendimiento 2010
Elaborado por: Denisse Sánchez

Calificando la instrucción académica de los emprendedores, en 2009, la mitad de los emprendedores ecuatorianos tuvo un nivel de educación secundaria y solo un 26% de ellos la ha terminado. El porcentaje de los emprendedores con

⁶¹ Cf. LASSIO, Virginia, ARTEAGA, Ma. Elizabeth, CAICEDO, Guido, *Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2010*, Op. Cit., pp. 25-26

instrucción universitaria decae a la mitad, 26%, y de este universo no más de un 13% ha terminado este nivel de estudios. Los emprendedores con estudios y títulos de tercer nivel representan un porcentaje mínimo de 4%. Sin embargo, este último indicador ha crecido respecto del registrado en el GEM 2008, cuando esta categoría resultaba tan marginal que ni siquiera aparecía en la estadística⁶².

**GRÁFICO 5
EDUCACIÓN DE LOS EMPRENDEDORES 2009**

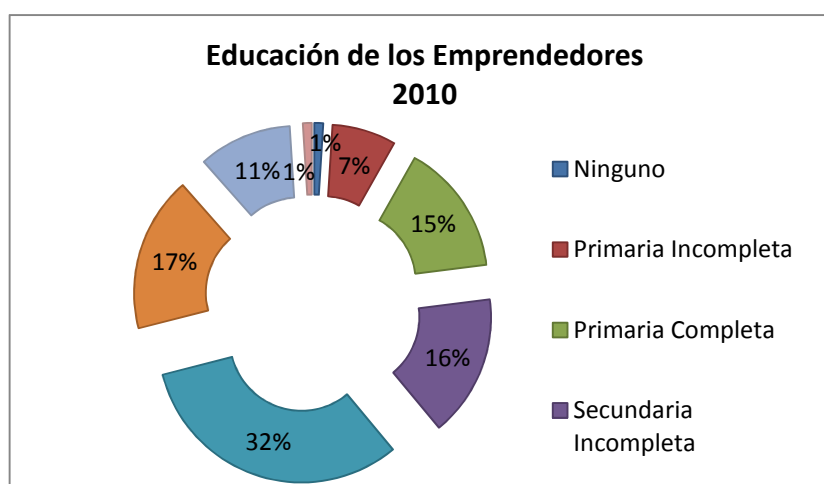


Fuente: Monitor Global de Emprendimiento 2009
Elaborado por: Denisse Sánchez

Los estudios GEM 2010 evaluando la instrucción académica de los emprendedores no varían significativamente con respecto al año anterior. Disminuye el porcentaje de emprendedores que terminaron la primaria. Mientras se eleva el número de emprendedores quienes culminaron sus estudios secundarios. Por otro lado vemos un leve decrecimiento en los emprendedores universitarios 11%. El porcentaje de emprendedores de tercer nivel se mantiene en 1%. Por lo tanto, el emprendedor a pesar de no culminar sus estudios se auto capacita o tiene facilidad para entender y adquirir conocimientos sobre su negocio y emprender con facilidad y crean más empresas. Sin embargo las cifras también nos indican que mientras haya mayor nivel de escolaridad, el nivel de emprendimiento será menor. Cuando la lógica debería ser lo contrario, es decir que una persona con mayor nivel de educación, con mayores herramientas, conocimientos, contactos, visión de mundo debería estar lista para crear su propia empresa y convertirla en fuente de riqueza y empleo para el Ecuador.

⁶² Cf. LASSIO, Virginia, ARTEAGA, Ma. Elizabeth, CAICEDO, Guido, *Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2009*, Op. Cit., pp. 31-32.

**GRÁFICO 6
EDUCACIÓN DE LOS EMPRENDEDORES 2010**



Fuente: Monitor Global de Emprendimiento 2010

Elaborado por: Denisse Sánchez

1.2.3. Motivaciones del Emprendedor Ecuatoriano

El GEM identifica dos motivaciones básicas por las cuales una persona decide emprender: 1. Por oportunidad, es decir, por la identificación de una necesidad en el mercado y el consecuente desarrollo de un bien y/o servicio para poder satisfacerla; y 2. Por necesidad, como una fórmula de autoempleo para la subsistencia. Por lo general, los emprendimientos que se inician por oportunidad son más duraderos, pues parten de un estudio del mercado, del consumidor, sus hábitos y características, mientras que los emprendimientos por necesidad tienden a morir en los primeros cinco años de operación y sus posibilidades de crecimiento son limitadas⁶³.

El porcentaje de emprendedores que inicia su negocio por oportunidad ha ido decayendo en el Ecuador desde la primera medición realizada en 2004, cuando se registró que un 18,24% de los emprendedores iniciaba su negocio por necesidad. En el GEM 2009, esta cifra baja a 10,7%. Pese al descenso, este porcentaje duplica a la cifra promedio registrada en las economías basadas en la innovación en el Reporte Global 2009, donde los emprendimientos por oportunidad están por debajo del 5%. Sin embargo, los emprendimientos por necesidad en Ecuador, aunque también han decrecido cerca de tres puntos porcentuales entre las mediciones de 2004 y 2009, al bajar del 8,4%, aun así este valor de 5,1% está cuatro puntos porcentuales por encima de la media en los países basados en la innovación. Acorde al GEM 2010, el

⁶³ Ibid., pp. 33-35

72% de los emprendedores informó estar motivado por una oportunidad, mientras que el 28% emprendía por necesidad, alegando falta de mejores alternativas para la generación de ingresos. Se identifica entonces emprendimiento por oportunidad de 15,4% y por necesidad de 5,9%; ambos tipos de emprendimiento crecieron en el 2010 como lo indica el Gráfico 7⁶⁴.

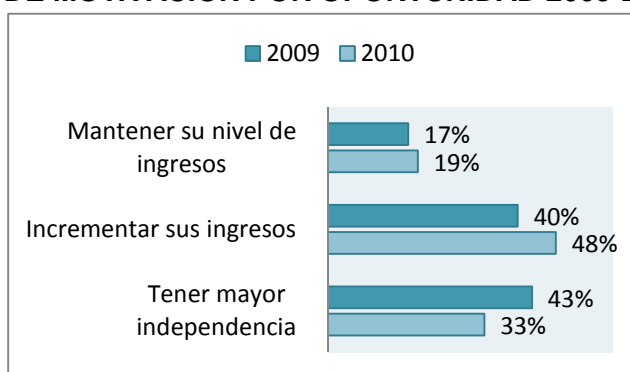
**GRÁFICO 7
MOTIVACIÓN OPORTUNIDAD NECESIDAD**



Fuente: Monitor Global de Emprendimiento 2010
Elaborado por: Denisse Sánchez

Los emprendedores de la muestra nacional en este estudio indicaron que inician su negocio cuando identifican una oportunidad en el mercado, la principal razón que los motiva es conseguir independencia laboral, este indicador registró un valor importante en 2009. En el mismo año, una de las causas que motivó a los emprendedores a iniciar un negocio en Ecuador fue la búsqueda de mayores ingresos con 40%. A diferencia del 2010, este fue el motivo más importante que los llevó a emprender aumentando 8 puntos porcentuales, seguido de tener mayor independencia laboral con 33%⁶⁵.

**GRÁFICO 8
TIPO DE MOTIVACIÓN POR OPORTUNIDAD 2009-2010**



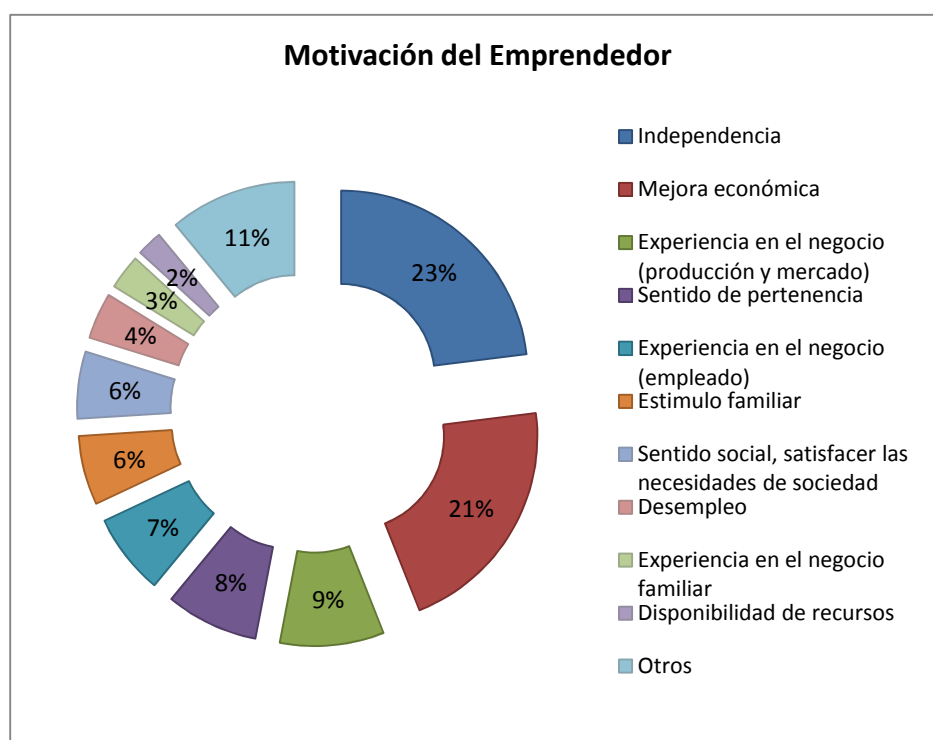
Fuente: Monitor Global de Emprendimiento 2010
Elaborado por: Denisse Sánchez

⁶⁴ Cf. LASSIO, Virginia, ARTEAGA, Ma. Elizabeth, CAICEDO, Guido, *Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2010*, Op. Cit., p. 30.

⁶⁵ Ibid. pp. 31

En el estudio del Sr. Wilson Araque en 2009, sus encuestas indican que la mayor parte de factores que motivan el espíritu emprendedor están relacionados con la actitud de las personas, e identificaron algunos de ellos coincidiendo con el GEM. Por ejemplo, el factor con mayor ponderación fue la independencia laboral alcanzando el 23%, entre otros motivos fueron; mejorar la situación económica con 21%, obtención de experiencia en el negocio basado en procesos de producción y mercado con 9%, tener algo propio 8%. Entre otras motivaciones con menor ponderación se mencionó la experiencia que se obtuvo mientras fue empleado 7%, influencia familiar 6%, inclinaciones de ayuda social 6%, desempleo 4%, entre otros⁶⁶.

**GRÁFICO 9
MOTIVACIÓN DEL EMPRENDEDOR**



Fuente: Perfil del Emprendedor Ecuatoriano
Elaborado por: Denisse Sánchez

Por otro lado, en una nueva perspectiva global del emprendimiento, Pedro Nuevo autor del Libro “Emprendiendo hacia el 2020” menciona acerca de lo que motiva a los emprendedores no es homogéneo para todos los empresarios, ni es lo mismo a lo largo de las distintas etapas del emprendedor. Cada persona puede emprender varias veces en el transcurso de su vida empresarial, y cada vez que lo haga será una nueva aventura dependiendo del tipo de empresa, producto o servicio que desee crear. Para unos es solo gestionar y dirigir a un grupo exitoso de

⁶⁶ Cfr. ARAQUE, Wilson, Perfil del Emprendedor Ecuatoriano, Op. Cit., pp. 70-71.

empresarios, para otros es exclusivamente la seguridad que da la riqueza. Sin embargo para que el emprendimiento se materialice no solo basta con la motivación, también necesita de los recursos suficientes para salir adelante⁶⁷.

1.3. Características del Emprendedor de Éxito

1.3.1. Errores y aciertos para ser un emprendedor exitoso

Todo emprendedor ha cometido una serie de errores o han experimentado el fracaso a lo largo de su trayectoria como emprendedor. Muchas veces las características distintivas del emprendedor son aquellas las que nos llevan a tomar decisiones apresuradas, o tomar riesgos sin tener respaldos que amortigüen errores fatales para la compañía. La pasión es una de las características de los emprendedores, ingrediente esencial para ser un empresario exitoso, sin embargo, según John Bradberry, autor del libro “6 Secretos para un Negocio Exitoso: ¿Cómo convertir su pasión empresarial en un próspero negocio?”, indica que la pasión al no ser manejada correctamente puede ser riesgosa al momento de dirigir una empresa.

El autor califica esta conducta como “la trampa de la pasión”, siendo un patrón destructivo de creencias y comportamientos cuando el emprendedor se apasiona de su idea de negocio. Este apego provoca equivocaciones en el manejo del emprendimiento, fundadores de empresas con talento pueden generar cálculos erróneos, como sobrestimar exceso en la demanda de clientes, minimizar los costos de servicios o productos, comprometer el capital para conceptos no probados, o aferrarse a una idea o estrategia incorrecta que afectara el desarrollo del negocio⁶⁸.

Los seis aspectos negativos más comunes que se encuentran en el trabajo de empresas en su fase inicial son las siguientes:

1. Falta de alineación del Fundador: acorde a Bradberry, es muy usual ver emprendedores que carecen de competencias adecuadas que se requieren para el tipo de negocio que va a nacer. Los fundadores no evalúan con certeza que sus capacidades y motivaciones logren alcanzar con éxito su idea. Por lo tanto, a menudo la idea no consigue la combinación correcta del talento con su entorno para conseguir el objetivo.
2. Falta de mercado: La pasión tiende a generar uno de los productos más comunes en los emprendedores: la “suposición empresarial”. El fundador del

⁶⁷Cfr. NUENO, Pedro, *Emprendiendo hacia el 2020*, Ediciones Deusto, Barcelona, 2009, p. 87.

⁶⁸ Cfr. ALL TOP STARTUPS, *6 Impactos Negativos de la Pasión Emprendedora*, <http://alltopstartups.com/2011/03/28/6-negative-impacts-of-entrepreneurial-passion/>, acceso: 11, octubre, 2011, 12h54.

negocio supone, inclusive con seguridad, que la demanda de consumidores es considerablemente alta, cuando la realidad es otra. El autor define que en algún lugar del cosmos existe un cementerio de grandes ideas de negocio, sin embargo, la economía se rige bajo un principio muy simple que indica que una idea no es lo suficientemente buena, hasta que el mercado lo afirme.

3. Planificación color rosa: existe una fuerte creencia por parte de emprendedores y su equipo al momento de llevar proyecciones demasiado optimistas en cuanto a las primeras ventas, costos y plazos. En consecuencia, la crisis consume al negocio llevándolo a los peores momentos financieros de su empresa.
4. Estrategias implacables: emprendedores con exceso de confianza usualmente ponen la mayor parte de sus recursos en una única estrategia de negocio. Esta acción arriesga el negocio y a su equipo de trabajo, limitando la flexibilidad para experimentar en otras opciones que conduzcan a la rentabilidad.
5. Distorsión de la realidad: En el libro se citan ejemplos de como los emprendedores quedan atrapados en la “burbuja del sentirse bien”; esto quiere decir, que el emprendedor empieza a evitar las malas noticias, errores se pasan por alto, y los temas difíciles se abordan en raras ocasiones.
6. Evaporación de la pista: Algunos o todos de los peligros anteriormente mencionados pueden dar lugar a un brusco despertar para los emprendedores quienes se encuentran atrapados en la trampa de la pasión. Por lo tanto el autor llama a este estado una “pista” la cual al principio se ve con claridad y se evapora rápidamente mientras la empresa se queda sin dinero, tiempo y recursos⁶⁹.

Según el autor John Bradberry, estos son los 6 errores a los cuales los emprendedores son propensos a cometer cuando se obsesionan y se dejan cegar por la pasión empresarial, característica fundamental de cada individuo que lo hace emprendedor. La diferencia es que un emprendedor de éxito es aquel que conoce sus límites, el alcance y la dirección que debe tomar para llevar a cabo su idea y no dejar que se evapore en la “pista” del desarrollo de la empresa. El emprendedor está al tanto de las características que lo definen, y el éxito está en saber como manejarlas y hacerlas positivas⁷⁰.

⁶⁹ Id.

⁷⁰ Id.

La obsesión es otra característica del emprendedor, es un pensamiento de extremada persistencia y tenacidad que no logra controlar. Sin embargo esta puede ser muy positiva en la vida del emprendedor notable como lo indica el autor y conferencista Robin Sharma cuando concluía una presentación de “Los Hábitos productivos de los Mejores Emprendedores” y los plasmó en uno de sus artículos “11 Obsesiones de Emprendedores Valiosos”, publicado en su página web⁷¹.

1. *“Los emprendedores notables saben que la calidad de la práctica determina el nivel del desempeño.”* El claro ejemplo es el protocolo del deportista profesional: prepararse mentalmente, físicamente y emocionalmente.
2. *“Los burócratas hablan de la gente y los problemas, los emprendedores notables hablan de posibilidades y soluciones.”* Los emprendedores se centran en los resultados, evalúan las oportunidades de cada situación, aprovechan la misma, conocen las probabilidades y sus efectos, dejando a un lado los aspectos negativos generados por los problemas.
3. Los emprendedores valiosos entienden que no se les paga sólo por trabajar, sino también por tener ser arriesgados. Los mejores emprendedores siempre actúan al límite y toman riesgos calculados. Sin embargo no se exceden en sus límites, saben cuando decir no.
4. Para tener lo que sólo el 1% de la población emprendedora tiene, el emprendedor debe estar dispuesto a hacer lo que sólo el 1% de la población emprendedora está dispuesta a hacer. Los mejores emprendedores hacen lo que es difícil, lo que pocos hacen, lo que les hace estar en constante movimiento y lo que requiere un compromiso. El emprendedor de éxito no solo crece, sino que desarrolla líderes a su alrededor, trabaja en silencio y ayuda a crecer a los demás.
5. Los burócratas se ven amenazados por el cambio, los emprendedores notables se inspiran en el cambio. Los mejores emprendedores entienden que un cambio es necesario para llegar al siguiente nivel de beneficios, el éxito y la satisfacción. Es más cuando se presenta un cambio en la sociedad es cuando más oportunidades de negocio existen.
6. Los burócratas tienen empleo, los mejores emprendedores tienen empresas. Los emprendedores desarrollan sus talentos y hacen la diferencia en el universo. Se sienten orgullosos de lo que hacen, de lo que crean y de trabajan excepcionalmente.

⁷¹ Cf. ROBIN SHARMA BLOG, *11 Obsesiones de Emprendedores Valiosos*, <http://www.robinsharma.com/blog/04/11-obsessions-of-remarkable-entrepreneurs/>, acceso: 11, octubre, 2011, 13h52.

7. Los emprendedores notables entienden que el desliz en una distracción es la muerte de la producción creativa. Los emprendedores de éxito conocen que la clave de los negocios es cambiar la complejidad por la simplicidad con la ayuda de la concentración. Los mejores productos y servicios se caracterizan por ideas que nacieron de lo obvio, de lo que todos podían ver pero solo un audaz emprendedor magnificó esa idea en una empresa rentable.
8. Los burócratas esperan hasta que obtienen energía, los emprendedores valiosos entienden que para obtener energía primero se debe trabajar. Según Robin Shaman cuando el emprendedor trabaja se recibe 3 productos del mismo: 1. La liberación de más motivación 2. La liberación de confianza 3. La liberación de energía.
9. Los emprendedores notables entienden que mientras más grande es el sueño, más grande es el equipo de trabajo. El liderazgo proviene de la influencia, impacto e inspiración. La motivación a las personas a la acción a través del ejemplo crea líderes.
10. Los emprendedores notables llenan sus vidas con personas cuyas vidas quieren ser vividas a plenitud. Rodearse de personas y ambientes que inspiran, llevan las ideas, logros y empresas a la excelencia.
11. Los mejores emprendedores están obsesionados fundamentalmente en dar. La pregunta no es lo que se puede obtener, sino en lo que se puede ayudar. Los emprendedores tratan de producir un valor inusual para tantas personas como sea posible con sus negocios⁷².

1.3.2. El “Fracaso” no es un limitante, nos lleva al éxito

Steve Jobs, empresario, magnate de los negocios del sector informático y de la industria del entretenimiento estadounidense, cofundador y presidente ejecutivo de Apple Inc., a pesar de ser extremadamente exitoso en todos sus negocios, también fracasó, y lo hizo de muchas y terribles formas. Siendo aquí donde nace la más grande lección de su vida: a veces se tiene que fallar para tener éxito. Ningún andinista empieza en la cima de la montaña, un emprendedor de éxito que tenga un record de logros también trae consigo una larga lista de caídas, fracasos y humillaciones⁷³.

⁷² Id.

⁷³ Cfr. THE WASHINGTON POST, *Fracasando para tener éxito*, http://www.washingtonpost.com/opinions/how-we-succeed-by-failing/2011/10/14/gIQAnDgykL_story.html, acceso: 11, octubre, 2011, 16h03.

En el famoso “2005 Commencement Speech” en la Universidad de Standfor, Jobs reconoció sus fracasos con la audiencia, historias de como dormía en el piso de las residencias y de las habitaciones de sus amigos en la universidad, también sobre como solía caminar alrededor de 10 kilómetros al templo Hare Krishna para tener un buen almuerzo semanal. Steve Jobs fue despedido de la compañía de la cual fue cofundador, sin embargo esta circunstancia no le impidió emprender con éxito. Durante ese periodo fuera de compañía, levantó una pequeña empresa de gráficas computarizadas llamada *Pixar Animation Studios*, la misma que lo convirtió en millonario con su venta tiempo después. El punto clave de este ejemplo de vida es que fallar es de humanos, pero levantarse después de cada caída es un acto de valentía⁷⁴.

El temor de los emprendedores es cometer errores y cuando se trata de negocios, “quebrar” o llevar una empresa a la banca rota es el mayor de los miedos de los emprendedores, esto puede ser interpretado como un signo de debilidad. Sin embargo, el verdadero emprendedor de éxito es aquel que ha fracasado, ya sea con una quiebra o algunas y sobrevive para admitirlo y contar su quiebra como una experiencia de vida, de superación y de logro. Los negocios y el liderazgo están estrechamente entrelazados con las relaciones y en toda relación las cosas van mal, se cometen errores, existen altos y bajos, sin embargo la fuerza de una relación no se basa en el perfeccionismo, sino en la resistencia en lidiar con los fracasos inevitables⁷⁵.

Una vez que el emprendedor admita que algo está mal, que se cometió un error y enfrente este temor de la manera más auténtica y transparente, el sentido de alivio y satisfacción estarán presentes de nuevo en un emprendedor que conoce la superación. Un claro ejemplo es Domino’s Pizza, cuando su CEO Patrick Doyle, hizo anuncios en el 2009 acerca del producto del negocio. Domino’s realizó una táctica audaz cuando Patrick reconoció en público que su pizza no era la mejor del mercado, y que sus clientes realizaron fuertes críticas a la corteza y sabor de la misma. Por lo que Domino’s reconfiguró su producto principal, probando varias combinaciones de docenas de quesos, 15 salsas y casi 50 condimentos de corteza para encontrar lo que los clientes deseaban⁷⁶.

⁷⁴ Id.

⁷⁵ Cfr. HARVARD BUSINESS REVIEW, *El Arte de Admitir el Fracaso*, http://blogs.hbr.org/cs/2011/03/the_art_of_admitting_failure.html, acceso: 11, octubre, 2011, 14h50.

⁷⁶ Id.

Esta fue la estrategia que Domino's utilizó, admitieron que sus pizzas eran terribles, trabajaron en sus opciones y pidieron a la gente que pruebe las nuevas alternativas. Los espectadores de los nuevos anuncios publicitarios los describieron como "audaces" y "refrescantes", le dieron crédito a la empresa por reconocer sus debilidades y lo más importante es que le dieron a las ventas un impulso que dobló las ganancias trimestrales en todos sus locales. Se identificó un punto de quiebre en las terribles pizzas y se realizó un punto de unión, una nueva oportunidad de mejorar el producto, en lugar de verlo como un limitante⁷⁷.

Lidiar con el fracaso es parte de ser un líder, en lugar de gastar energía en evitarlo, se debe construir una organización que sea lo suficientemente resistente al enfrentar los fracasos. Charlene Li, fundador y socio de "Altimeter Group" y autor del libro "Liderazgo Abierto", señala los pasos que debe seguir un emprendedor de éxito para sobrellevar errores o fallas triunfalmente.

1. Crear una cultura de intercambio tanto de fracasos como de éxitos. Por ejemplo, cuando el nuevo presidente ejecutivo de Ford Motor Company, Alan Mulally, tuvo su primera reunión con el personal de trabajo, pidió a cada uno de miembros que valoraran a los respectivos negocios de Ford con una luz "verde", "amarilla" y "roja". Todos calificaron a los negocios con luz verde, y Alan retó a los participantes a regresar con valoraciones más realistas para la próxima evaluación. Alan tuvo que crear una nueva cultura empresarial en donde motivaba al personal a admitir, con anticipación, cuando inconvenientes se presentaban en la empresa. La generación e implementación de esta cultura proviene del líder, sentar bases para evitar fracasos en el futuro⁷⁸.
2. Recompensar el acto de tomar riesgos. En una organización las palabras deben ser respaldadas por acciones. El emprendedor notable destaca a los empleados que han tomado riesgos, hace que esas personas sobresalgan por el simple hecho de hacerlo. Se debe celebrar los resultados sin importar si se tratara de un éxito o un fracaso, de no hacerlo, nadie va a tomar ningún riesgo significativo porque la gente solo actuará si piensan que existe una alta probabilidad de éxito⁷⁹.

⁷⁷ Id.

⁷⁸ Id.

⁷⁹ Id.

3. Definir límites. A pesar de que Domino's aceptó su fracaso con el producto, la empresa no publicó abiertamente todo lo que estaba pasando internamente. Para permitir a los empleados menos arriesgados a salir de sus inhibiciones, se debe delimitar los riesgos y los fracasos que son aceptables. El emprendedor de éxito define claramente las consecuencias de la toma de riesgos. Esto permitirá generar mayor confianza y seguridad al saber que los riesgos y fracasos serán aceptados⁸⁰.

El error o fracaso son inconvenientes que aunque negativos y dolorosos, son más efectivos que cualquier libro, conferencia, o mentor de negocios y emprendimiento, ya que convierten esa experiencia en aciertos futuros. Además, son admirables anécdotas para conferencias y paneles a los que los emprendedores pueden ser invitados para relatar su historia de éxito. Ningún emprendedor está exento de caer en equivocaciones, o ser víctima de una quiebra, sin embargo, el emprendedor de éxito es aquel que toma el liderazgo de su empresa, está y capacita a su equipo para tratar de evitar errores y fracasos⁸¹.

1.3.3. El Emprendedor Ecuatoriano de Éxito

Ecuador es un país de emprendedores, el ecuatoriano es entusiasta, apasionado y sabe asumir riesgos; es luchador, tenaz, fuerte. Todas estas cualidades son fundamentales a la hora de iniciar una empresa. Sin embargo, no todo ecuatoriano es un empresario exitoso. Eso demuestra que no basta con buenas ideas y talento, también hacen falta condiciones externas, como acceso al capital y una red de contactos relevantes. Sin embargo, ¿Cómo podemos reconocer a un emprendedor exitoso? Un emprendedor tiene ciertas características especiales, que lo distinguen tanto en su forma particular de actuar así como en la manera en que se relaciona con el entorno. Haciendo un resumen de diversas publicaciones que hablan sobre este tema, hemos podido concluir en los siguientes puntos claves:

En relación con el entorno:

1. *Realismo en la comprensión de situaciones.*
2. *Adaptabilidad.*
3. *Saber tomar riesgos calculados y saber compartir el riesgo.*

En relación con la decisión y el riesgo:

1. *Compromiso total, determinación y perseverancia*
2. *Capacidad de fijarse sus propias metas*
3. *Orientación al objetivo y voluntad de conseguir y crecer*
4. *Persistencia en la solución de problemas*

⁸⁰ Id.

⁸¹ Id.

5. *Autonomía e independencia*
6. *Iniciativa y responsabilidad personal*
7. *Confianza en sus propias capacidades*
8. *Capacidad de buscar consejo y realimentación*
9. *Decisión, urgencia, paciencia*
10. *Capacidad de decisión*
11. *Intuición y anticipación*
12. *Conciencia de sus limitaciones y sentido del humor*
13. *Ve oportunidades donde otro ve problemas*

En relación con la capacidad de trabajo y la ética:

1. *Capacidad de tolerar la ambigüedad, la tensión y la incertidumbre*
2. *Madurez emocional*
3. *Poca necesidad de estatus y poder*
4. *Sentido ético, integridad y fiabilidad*
5. *Capacidad de trabajo*

En relación con el oficio de empresario, empresa, organización y gestión de las personas:

1. *Visión a largo plazo*
2. *Capacidad de superar las caídas y aprender de ellas*
3. *Capacidad de crear equipos, organizar, coordinar, delegar y mandar*
4. *Orientación al beneficio económico*
5. *Habilidad innovadora y creativa e imaginación*
6. *Liderazgo y comunicación efectiva*
7. *Capacidad de persuasión*
8. *Actúa de manera planificada*⁸²

Tomando las características del emprendedor en relación a su entorno, se resumen y definen cuatro dimensiones en las que se debe reconocer a un emprendedor, estas son; actitudes, aptitudes, capacidad emprendedora y experiencia, como lo indica el Cuadro 2.

**CUADRO 2
PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DEL EMPRENDEDOR**

<p>APTITUDES Y HABILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Capacitación técnica específica ✓ Capacitación en gestión de procesos de innovación ✓ Experiencia en negocios ✓ Conocimiento del mercado ✓ Liderazgo ✓ Capacidad para obtener recursos ✓ Manejo y uso de la información ✓ Tiempo dedicado al negocio 	<p>ACTITUDES</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Propensión a asumir riesgos ✓ Autonomía en las decisiones ✓ Capacidad de enfrentar los problemas ✓ Habilidad para crear un buen ambiente de trabajo ✓ Definición de prioridades ✓ Nivel de compromiso con el negocio ✓ Responsabilidad ✓ Flexibilidad
<p>CAPACIDAD EMPRENDEDORA</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Insatisfacción con los ingresos actuales ✓ Compromiso con el trabajo ✓ Persistencia y optimismo ✓ Aceptación de responsabilidades ✓ Búsqueda de recompensa ✓ Organización y búsqueda de la excelencia 	<p>EXPERIENCIA</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Resultados positivos en I+D (investigación y desarrollo) ✓ Habilidad en la relación universidad empresas ✓ Habilidad en dirección de grupos de I+D. Experiencia gerencial.

Fuente: INCUBAR COLOMBIA
Elaborado por: Denisse Sánchez Torres

⁸² INCUBAR COLOMBIA, *Perfil de un emprendedor exitoso*, http://www.incubarcolombia.org.co/index.php?option=com_content&view=article&id=78:perfil-de-un-emprendedor-exitoso&catid=31:general&Itemid=64, acceso: 10, octubre, 2011, 11h20.

Como se mencionó anteriormente, el Monitor de Emprendimiento Global es el estudio más completo en el mundo respecto de las actitudes, actividades y aspiraciones de los emprendedores y el informe del Ecuador nos indica el perfil de la mayoría de emprendedores ecuatorianos, los 10 rasgos del Emprendedor Ecuatoriano son:

1. Más del 60% de los nuevos emprendimientos son liderados por mujeres.
2. El 60% tiene entre 25 y 44 años de edad
3. El 26% tiene instrucción universitaria, pero solo la mitad ha terminado este nivel de estudios, solo un 4% tiene estudios de posgrado
4. Solo el 8% tiene grado universitario y el 1% tiene posgrado
5. El 10,7% comienza su negocio por oportunidad y un 5,1% por necesidad
6. El 43% emprende para conseguir mayor independencia y un 40% busca mejorar sus ingresos
7. El 80% de los nuevos emprendimientos se enfocan en el área de servicios, el saldo son de transformación e industria extractiva
8. Solo un 25% de los emprendedores inicia su negocio con miras en el mercado internacional
9. Un 80% de los nuevos emprendimientos son de baja escala, arrancan con menos de US\$ 10.000 de inversión, que proviene, por lo general, de ahorros personales, familia y amigos
10. El 83% de los emprendimientos nacientes son de bajo impacto, pues generan solamente entre 1 y 5 plazas de empleo⁸³

Conociendo como es el emprendedor ecuatoriano promedio, también sabemos que los emprendedores de éxito en el Ecuador son pocos pero reconocidos tanto nacional como internacionalmente. Acorde a la Revista de Economía y Negocios Líderes, producto de Grupo Editorial El Comercio, que lleva 12 años de trayectoria en el mercado nacional, publica artículos con un enfoque empresarial sobre emprendedores ecuatorianos que triunfan a escala local e internacional y son, por ende, considerados exitosos en términos de crecimiento en ventas, aumento de utilidades, innovación con nuevos productos, acceso a nuevos

⁸³ Cfr. MONITOR GLOBAL DE EMPRENDIMIENTO, Op. Cit. p. 34.

mercados, desarrollo de tecnología, actividades socialmente responsables con la comunidad y el medio ambiente, entre otros⁸⁴.

Una de las publicaciones más importantes y reconocidas de La Revista Líderes es el Ranking de las Empresas y Empresarios más respetados del país. Este es un formato internacional desarrollado por la consultora multinacional Pricewaterhouse Coopers (PWC), que nació en 1998, Reino Unido con el nombre de "The World Most Respectful Companies". Surgió como una encuesta de opinión a 1.000 ejecutivos de 20 países y fue publicada por el renombrado diario económico Financial Times⁸⁵.

Con el tiempo, este estudio estandarizó una metodología que ha sido replicada en Argentina, Chile, Brasil y Ecuador. Este año, Revista Líderes publicó su cuarta edición con los resultados de la encuesta aplicada por PWC a miembros de la primera línea directiva de las 1.000 empresas más grandes del país. Las encuestas se envían por medios magnéticos y se procesa con parámetros de pesos ponderados. La experiencia de PWC en el mercado le ha permitido definir parámetros susceptibles de evaluación con el fin de poder traducir a resultados medibles y comparables el concepto de 'respeto'. Las seis categorías evaluadas son:

1. *Imagen en la comunidad empresarial*
2. *Liderazgo*
3. *Capacidad de innovación*
4. *Resultados alcanzados en su gestión empresarial*
5. *Capacidad de emprendimiento*
6. *Ética empresarial*⁸⁶

En los resultados del estudio nacional los empresarios exitosos del 2011 son; 1. Isabel Noboa, 2. Guillermo Lasso, 3. Abelardo Pachano, 4. Fidel Egas, 5. Rodrigo Paz. De los cinco ganadores, dos de ellos son de Guayaquil y tres de Quito, se destaca lideran las compañías desde la presidencia ejecutiva. Estos empresarios tienen más de 25 años de experiencia y varios lideran compañías en más de un sector. Solo hay una mujer, Isabel Noboa, Presidenta Ejecutiva del Consorcio Nobis, quien lidera el ranking por tercera vez consecutiva. Cuatro están relacionados con la

⁸⁴ Cfr. REVISTA LIDERES, *Especial de los Empresarios y Empresas más Respetados del Ecuador*, Quito, Grupo El Comercio, junio 2011.

⁸⁵ Cfr. SMARTPROS, *PwC/Financial Times Survey: World's Most Respected Companies*, <http://accounting.smartpros.com/x36832.xml>, acceso: 12, octubre, 2011, 12h18.

⁸⁶ Id.

banca: Guillermo Lasso (Banco de Guayaquil), Abelardo Pachano y Rodrigo Paz (Produbanco) y Fidel Egas (Banco Pichincha)⁸⁷.

Isabel Noboa, empresaria guayaquileña, Presidenta Ejecutiva del Directorio del Consorcio Nobis, un grupo de compañías que actúan en diferentes segmentos de negocios. Cuando tenía 21 años contrajo matrimonio e inició una academia de idiomas para ayudar con los gastos de su nuevo hogar. Después de seis años, cierra la academia y empieza su trabajo comunitario en la Fundación para la Adopción de Nuestros Niños, (FANN). En 1994 su padre fallece, siendo un acontecimiento decisivo en su vida personal y empresarial⁸⁸.

Tres años después, con tres hijos mayores y separada de su esposo, decide seguir el ejemplo de su Padre, Luis Noboa Naranjo y crea NOBIS en 1997, justo en la peor crisis bancaria del país. Sus deudas ascendían los \$80 millones y pagaba intereses del 18%, su hermana desistió de la empresa, pero no Isabel, quien no solo recuperó su estabilidad económica, sino que pagó sus deudas, creó más de 120 mil empleos, realizó más de 14 proyectos inmobiliarios. Ahora es la cabeza de la división agroindustrial con la empresa “Ingenio Azucarero Valdez”, posee inversiones en “Ingagaseosas” y la Boutique “Liz Clairborne”, representando a la mujer empresaria más respetada del Ecuador.

El empresario guayaquileño Guillermo Lasso Mendoza, hijo menor de 13 hermanos, inicio su carrera política ocupando la gobernación de su provincia natal en el Barrio Orellana en Guayaquil. Fue Ministro de Economía y Presidente del Directorio de la Comisión de Tránsito del Guayas (CTG). Lasso, también es miembro del Consejo Latinoamericano de la Universidad de Georgetown (EE.UU.), Presidente de la Fundación Ecuador Libre y Director de la Corporación Andina de Fomento (CAF). Sin embargo actualmente el sistema “Banco del Barrio” es el éxito a nivel nacional implementado por Guillermo Lasso que lo sitúa en el segundo lugar del ranking de los mejores empresarios de PriceWaterhouseCoopers⁸⁹.

La historia de muchos de estos empresarios reconocidos a nivel nacional e internacional, ilustra las habilidades o competencias de cada uno de ellos mencionadas por el estudio de la Cooperación Técnica Alemana (GTZ) , como la

⁸⁷ Id.

⁸⁸ Id.

⁸⁹ Id.

tenacidad, la toma de riesgo, y también la habilidad de sobrellevar un fracaso, superarlo y convertirlo en una fortaleza para el emprendimiento. El Ecuador no solo posee emprendedores por necesidad, sino también, y en su mayoría, por oportunidad como lo indica el GEM 2010. Esto significa que más emprendedores son líderes, se preparan más, para iniciar su negocio proyectándolo a ser un emprendimiento dinámico, estable y rentable, cualidades que serán tomadas en cuenta al momento de buscar, socios, inversionistas, o fuentes de financiamiento, como créditos u otros⁹⁰.

⁹⁰ Id.

CAPITULO II EL EMPRENDIMIENTO EN EL ECUADOR

2.1. El entorno de los negocios en el Ecuador

2.1.1. La competitividad nacional

Para que la actividad emprendedora de un país se dinamice, no basta con que los individuos tengan valores y competencias para iniciar nuevos negocios; es fundamental que el entorno macroeconómico y empresarial aporte con un adecuado ecosistema que genere una cultura de apoyo, adecuadas redes de contacto e instituciones eficientes. Si bien los índices de la actividad emprendedora temprana en el Ecuador mostrados por el Monitor de Emprendimiento Global, muestran que el ecuatoriano tiene un alto espíritu emprendedor, los índices globales en temas macroeconómicos, de competitividad y de innovación evidencian que el entorno está generando obstáculos permanentes al desarrollo de la actividad emprendedora.

De acuerdo con al Informe de Competitividad Global (ICG), desarrollado por el Foro Económico Mundial (FEM), tiene como objetivo medir la habilidad de cada país en proveer niveles de prosperidad a los ciudadanos, la misma que dependerá de la eficiencia del país en utilizar sus recursos disponibles. El siguiente cuadro indica el ICG del Ecuador 2010-2011 ocupando la posición 105 de 139 países, en el 2009 ocupó el mismo lugar, tomando en cuenta que existieron 133 países en esa evaluación⁹¹.

Entre los países más competitivos del ranking se destaca Suiza manteniendo el primer lugar al igual que el año pasado, Estados Unidos se ubica en la posición 4, retrocediendo dos lugares después de Suecia y Singapur ocupando el segundo y tercer lugar respectivamente. Las únicas economías de América Latina y el Caribe que clasifican entre los 50 primeros puestos son Chile, Puerto Rico y Barbados. Panamá, Costa Rica y Brasil, mantienen el mismo nivel de competitividad que en 2009. Los países que realizan reformas pero aun presentan problemas son México, Colombia Perú, Guatemala y El Salvador. En el último grupo del ranking se encuentran los países menos competitivos del mundo; ubicando a Ecuador (105),

⁹¹ Cfr. LA CÁMARA DE COMERCIO DE QUITO, Eduardo Pena Hurtado, *Ecuador uno de los países menos competitivos del mundo*, Quito, 2010, pp. 1-2.

Bolivia (108) Nicaragua (112) Paraguay (120) y Venezuela (122), acorde al informe esto se debe bajo nivel del ambiente institucional⁹².

TABLA 4
RANKING ICG 2010

PAÍS	ICG 2010		ICG 2009	Variación
	Posición	Puntaje	Posición	2009-2010
Suiza	1	5,63	1	0
Suecia	2	5,56	4	2
Singapur	3	5,48	3	0
Estados Unidos	4	5,43	2	-2
Chile	30	4,69	30	0
Puerto Rico	41	4,49	42	1
Panamá	53	4,33	59	6
Costa Rica	56	4,31	55	-1
Brazil	58	4,28	56	-2
Uruguay	64	4,23	65	1
México	66	4,19	60	-6
Colombia	68	4,14	69	1
Perú	73	4,11	78	5
Guatemala	78	4,04	80	2
El Salvador	82	3,99	77	-5
Argentina	87	3,95	85	-2
Honduras	91	3,89	89	-2
Rep. Dominicana	101	3,72	95	-6
Ecuador	105	3,65	105	0
Bolivia	108	3,64	120	12
Nicaragua	112	3,57	115	3
Paraguay	120	3,49	124	4
Venezuela	122	3,48	113	-9

Fuente: LA CÁMARA DE COMERCIO DE QUITO

Elaborado por: Denisse Sánchez Torres

⁹² Id.

Este ranking mide el conjunto de instituciones, políticas y factores que configuran los niveles actuales y a mediano plazo, de prosperidad económica sostenible de los países. Para ello, establece 12 parámetros de medición, también denominados pilares, que incluyen: instituciones, infraestructura, entorno macroeconómico, educación primaria y salud, educación superior y entrenamiento, eficiencia del mercado, entre otros⁹³.

El siguiente cuadro muestra la evolución de la competitividad del Ecuador, entre 2009 y 2010. Debido a que, en 2010, se incorporaron tres países a la muestra, en este análisis se utiliza el método de percentiles con el fin de poder comparar ambos años⁹⁴. El cálculo en percentiles se obtiene dividiendo el puesto para el total de países evaluados. Es importante tener en cuenta, además, que mientras más alto es el percentil, el país se encuentra en peor posición competitiva y mientras más bajo es el percentil, la ubicación mejora. Esta metodología de los percentiles permite saber las variaciones reales dentro de cada área evaluada, pues estas pueden no reflejarse en las posiciones del ranking. Es decir, se puede haber mejorado en la práctica y retrocedido o mantenido la misma posición en el ranking⁹⁵.

TABLA 5
ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD ECUADOR

Índice de Competitividad Global ECUADOR					
Factores evaluados	Posición 2009	Percentil	Posición 2010	Percentil	Variación percentil
Índice de Competitividad Global	105	78.95	105	75.54	Positiva
1. Instituciones	125	93.98	128	92.09	Positiva
2. Infraestructura	100	75.19	96	69.06	Positiva
3. Entorno Macroeconómico	44	33.08	55	39.57	Negativo
4. Educación primaria y salud	89	66.92	75	53.96	Positiva
5. Educación superior y entrenamiento	103	77.44	92	66.19	Positiva
6. Eficiencia de Mercado	127	95.49	132	94.96	Positiva
7. Eficiencia del mercado laboral	130	97.74	137	98.56	Negativo
8. Sofisticación del mercado financiero	114	85.71	115	82.73	Positiva
9. Tecnología	102	76.69	107	76.98	Negativo
10. Tamaño de mercado	60	45.11	61	43.88	Positiva
11. Sofisticación de negocios	105	78.95	107	76.98	Positiva
12. Innovación	129	96.99	130	93.53	Positiva

Fuente: LA CÁMARA DE COMERCIO DE QUITO

Elaborado por: Denisse Sánchez Torres

⁹³ Id.

⁹⁴ Cfr. CELY, Nataly, *Propuesta para mejorar la productividad e innovación de las Pequeñas y Medianas Empresas*, Quito, Grupo FARO, octubre 2006, pp. 6-8.

⁹⁵ Id.

Ecuador mejoró ligeramente en nueve de los 12 parámetros de medición y retrocedió en los aspectos de estabilidad macroeconómica, tecnología y en eficiencia de mercado laboral. Según el reporte, los temas que presentan más retos son los de instituciones, eficiencia de mercado e innovación donde se ubica en los últimos puestos del ranking. A continuación se revisan los parámetros de competitividad contemplados en el estudio con un análisis de sus variaciones, basado en la metodología de los percentiles⁹⁶:

a. Instituciones

El entorno institucional está determinado por el marco jurídico y administrativo dentro del cual los individuos, las empresas y los gobiernos interactúan para generar ingreso y la riqueza en la economía. Ecuador ha recibido en esta categoría las peores calificaciones. Este índice mide la protección a los derechos de propiedad (puesto 123), el desvío de fondos públicos (130), corrupción (103), comportamiento ético de las empresas (113), protección a las inversiones (109), entre otros. Sin embargo, se debe anotar que entre 2009 y 2010 mejoró ligeramente la competitividad de su entorno institucional.

b. Infraestructura

Una infraestructura amplia y eficiente es fundamental para asegurar el funcionamiento eficaz de la economía y es determinante al momento de ubicar el tipo de actividad que pretende desarrollarse. Ecuador presenta mejores índices de competitividad en transporte aéreo (puesto 73 del ranking), telefonía fija (83) y móvil (59), pero debe mejorar la calidad de carreteras (83), red ferroviaria (113), portuaria (92), suministro eléctrico (102).

c. Entorno macroeconómico

Los principales retos que enfrenta Ecuador dentro del entorno macroeconómico son los temas de inflación y calificación crediticia. Sin embargo, no se encuentra tan rezagado en cuanto a niveles de endeudamiento (21) y en tasa de ahorro nacional (43).

d. Educación primaria y salud

⁹⁶ Id.

Este índice mide la calidad de la educación primaria así como la tasa de matriculación, la mortalidad infantil, esperanza de vida, entre otros. Ecuador evidencia avances en este ámbito y se ubica en la primera mitad del ranking.

e. Educación superior y capacitación

Este parámetro mide las tasas de matriculación en educación secundaria y superior, la calidad del nivel de educación, acceso a Internet, entre otros. El Ecuador tiene una baja calificación en este índice al ubicarse en el puesto 92.

f. Eficiencia de mercado

El parámetro busca evaluar el grado de competencia saludable de las economías y la productividad de los negocios. Se mide la existencia de leyes antimonopolio, la tasa de impuestos, aranceles, carga en tasas aduaneras, y otras. Ecuador está entre los 10 países menos competitivos.

g. Eficiencia del mercado laboral

La eficiencia y la flexibilidad del mercado laboral son cruciales en materia competitiva. Este es otro sector crítico para Ecuador. En términos de prácticas de contratación y despidos, se ubica en los últimos puestos del ranking (136). Otros temas críticos son la participación femenina en la fuerza de trabajo, la fuga de cerebros y la baja calidad en las relaciones de cooperación entre trabajador y empleador.

h. Sofisticación del mercado financiero

En Ecuador existe restricción en los flujos de capitales (el país ocupa el puesto 133) y bajo acceso a crédito (108) y capital de riesgo (117), etc. Sin embargo, en cuanto a solidez en banca, el país está en una mejor posición competitiva (83).

i. Tecnología

La tecnología destinada a la sofisticación de los negocios también es escasa (puesto 106). Adicionalmente, la transferencia de tecnología es limitada y la penetración de Internet aún está a la zaga de sus pares en Latinoamérica.

j. Tamaño del mercado

El tamaño del mercado afecta a la productividad, ya que este contexto determina el desarrollo de economías de escala. En este indicador, Ecuador no se encuentra en una posición de tanta desventaja (61).

k. Sofisticación de negocios

La sofisticación de los negocios se refiere a la calidad de las redes de negocios globales, así como a la calidad de las operaciones de las empresas individuales y sus estrategias. Esto comprende cantidad y calidad de proveedores, amplitud de la cadena de valor, entre otros factores. Entre 2009 y 2010, se evidencia un avance en este ámbito.

l. Innovación

El último pilar de la competitividad es la innovación tecnológica. Este es uno de los temas claves que el país debe mejorar. Junto al entorno institucional, el país muestra un bajo desempeño competitivo en cuanto a innovación. La baja calificación (puesto 130) se explica por una escasa colaboración entre universidad e industria, baja disponibilidad de científicos e ingenieros y escasa adquisición de equipos tecnológicos⁹⁷.

Acorde con el IGC el Ecuador no es un país competitivo y tiene muchas falencias en los pilares de entorno macroeconómico, eficiencia del mercado laboral y tecnología, lo cual produce limitaciones en participar en mercados internacionales, en el clima de negocios y la inversión tanto privada como extranjera. Ecuador es el país sudamericano con la mayor caída en la inversión extranjera directa en el 2010, en relación con el 2009. En ese periodo esa cifra bajó al 49%, pasando de \$ 319 millones a \$ 164 millones, según la Comisión Económica para América Latina (CEPAL). Las causas de estos datos económicos que se les atribuye son la crisis internacional en 2009 y en 2010 el mayor inconveniente fue la falta de confianza y la inestabilidad de los parámetros antes mencionados por el ICG⁹⁸.

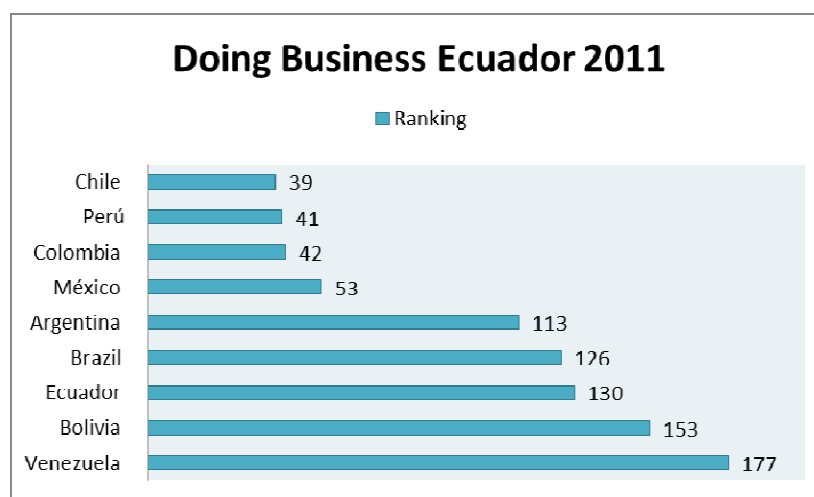
2.1.2. Facilidad para hacer negocios

⁹⁷ Id.

⁹⁸ Cfr. DIARIO EL UNIVERSO, *Ecuador, en la cola de Sudamérica en inversión extranjera*, <http://www.eluniverso.com/2011/05/06/1/1356/ecuador-cola-sudamerica-inversion-extranjera.html>, acceso, 20, octubre, 2011, 21h52.

Para empezar nuevos negocios, empresas, emprendimientos en el Ecuador no solo es importante conocer el entorno de un país, sino también la complejidad en los procesos de apertura de negocios, pago de impuestos entre otros factores que complican la actividad empresarial en el Ecuador. De acuerdo al Banco Mundial, si una economía es dinámica, con empresas que realizan inversiones, crean empleo y mejoran la productividad, promocionará el crecimiento de oportunidades para sus ciudadanos. Por lo tanto esta institución ha elaborado el estudio anual “Facilidad de hacer Negocios 2011, marcando una diferencia para los emprendedores” el cual investiga las regulaciones que favorecen o perjudican la actividad empresarial de 183 países. El informe ubica al Ecuador en el puesto 130, siendo un retroceso respecto al año pasado cuando ocupaba la posición 127⁹⁹.

**CUADRO 3
FACILIDAD PARA HACER NEGOCIOS ECUADOR 2011**



Fuente: BANCO MUNDIAL

Elaborado por: Denisse Sánchez Torres

Chile ocupa el primer lugar en la escala de América Latina con ranking 39, siendo el país con facilidad para hacer negocios. Ecuador, aunque está delante de países como Bolivia (153) y Venezuela (177), se ubica lejos de sus vecinos Perú (41) y Colombia (42). El estudio mide las facilidades que ofrecen los países para hacer negocios, a través de diez indicadores que hacen referencia a los procedimientos, el tiempo y el costo que debe asumir un empresario para operar su negocio, desde la constitución de una compañía hasta el registro de sus propiedades. Mide, además, el marco regulatorio, el pago de impuestos, el acceso al

⁹⁹ Cfr. BANCO MUNDIAL, *Doing Business 2011, creando oportunidad para los emprendedores*, Washington DC., 2010, pp. 3-8

crédito, la protección de los inversionistas, la normativa de exportación, entre otros¹⁰⁰.

En el siguiente cuadro se presentan los parámetros que se toman en cuenta, a nivel regional, para medir la facilidad en hacer negocios en el Ecuador. Estos indicadores revelan si las regulaciones de los negocios son positivas midiendo los procesos que pueden lograrse con cierto número de procedimientos, con pocos días y a bajo costo. En esta tabla se analiza al Ecuador y se compara su desempeño con sus vecinos Colombia y Perú.

**TABLA 6
INDICADORES DOING BUSINESS 2011**

PARAMETROS	Ecuador	Colombia	Perú
APERTURA DE UN NEGOCIO			
Procedimientos (número)	13	9	6
Tiempo (días)	56	14	27
Costo (% de ingreso per cápita)	32,6	14,7	13,6
Requisito de capital mínimo pagado (% de ingreso per cápita)	4,9	0,0	0,0
Puesto en el ranking Doing Business	160	73	54
MANEJO DE PERMISOS DE CONSTRUCCION			
Procedimientos (número)	19	10	19
Tiempo (días)	155	50	188
Costo (% de ingreso per cápita)	213,2	405,9	128,1
Puesto en el ranking Doing Business	84	32	97
PROTECCION DE INVERSIONES			
Índice de grado de transparencia (0-10)	1	8	8
Índice de responsabilidad del los directores (0-10)	5	8	5
Índice de facilidad para juicios de accionistas (0-10)	6	9	7
Índice de fortaleza de protección de inversores (0-10)	4,0	8,3	6,7
Puesto en el ranking Doing Business	131	5	20
COMERCIO TRANSFRONTERIZO			
Documentos para exportar (número)	9	6	6
Tiempo para exportar (días)	20	14	12
Costo de exportación (US\$ por contenedor)	1.345	1770	860
Documentos para importar (número)	7	8	8
Tiempo para importar (días)	29	13	17
Costo de importación (US\$ por contenedor)	1.332	1700	880
Puesto en el ranking Doing Business	126	53	99

Fuente: BANCO MUNDIAL

Elaborado por: Denisse Sánchez Torres

A continuación se realiza un análisis de los indicadores, tomando en cuenta las dificultades competitivas que presentan en el Ecuador:

a. Apertura de un negocio

Ecuador muestra los más bajos desempeños cuando un emprendedor busca abrir y operar formalmente un negocio industrial o comercial. La lista de

¹⁰⁰ Id.

requisitos es larga, el proceso de apertura de un negocio tarda 56 días y requiere de 13 trámites, cuando en los países desarrollados demora 14 días en promedio y necesita de seis trámites como máximo. Incluso sus vecinos presentan mejores indicadores, en Perú, por ejemplo, abrir un negocio toma 27 días y requiere de seis procesos previos. El informe destaca como elemento positivo para la creación de nuevos negocios del Ecuador la aprobación de una reforma que facilitó la apertura de empresas mediante la puesta en marcha de un sistema en línea para la inscripción de seguridad social¹⁰¹.

b. Manejo de permisos de construcción

Las regulaciones de construcción son críticas en cuanto a proteger la propiedad pública, sin embargo deben ser eficientes, evitando excesivas restricciones que perjudiquen sectores en donde se involucre crecimiento económico. Construir, por ejemplo, una bodega para su negocio puede resultar una actividad complicada en Ecuador. Cumplir con los procedimientos, incluyendo la obtención de licencias y permisos necesarios, sumado a la realización de todas las notificaciones e inspecciones pertinentes y las conexiones a los servicios públicos, puede llevar a un empresario hasta 155 días. Colombia posee el mejor ranking a nivel regional con 50 días de trámites¹⁰².

c. Registro de propiedades

Asegurar los derechos de propiedad son derechos fundamentales en la economía de un país. Si la propiedad es informal o mal administrada, las posibilidades de acceso a préstamos o financiamiento son bajas. Acorde al ranking el Ecuador se encuentra en posición 75 de 189 países en cuanto a registro de propiedades. Se requiere de 9 trámites, 16 días y el costo es de 2,1% del valor de la propiedad, estando aun lejos a comparación de Perú y Colombia. A nivel internacional la economía que se destaca en este indicador es Portugal, en donde el registro de una propiedad dura 1 día y solo basta 1 procedimiento para culminar esta actividad¹⁰³.

d. Obtención de crédito

¹⁰¹ Ibid., pp. 14-24.

¹⁰² Ibid., pp. 25-36.

¹⁰³ Ibid., pp. 44-53.

Este ámbito tiene dos enfoques: los registros de información crediticia y la eficacia de las leyes sobre garantía y sobre la quiebra para facilitar los préstamos. Los sistemas que contienen información de créditos permite a instituciones monetarias ver el potencial financiero del deudor, ya sea positiva o negativa, para evaluar el riesgo. De igual manera permite a los prestatarios establecer un buen historial de crédito que facilite el acceso a créditos. En esta categoría Ecuador posee un bajo ranking en la eficacia de las leyes con una calificación de 3 frente a 10 puntos posibles; lejos de Perú que alcanza una calificación de 7 y debajo de Colombia, que tiene 5. De igual manera en el acceso a información crediticia Ecuador es calificado con 6 puntos de 10¹⁰⁴.

e. Comercio transfronterizo

En un mundo globalizado, el comercio entre economías es muy importante en los negocios. Excesiva documentación, largos procedimientos aduaneros, infraestructura inadecuada, conlleva a obtener costos y retrasos extra para importadores y exportadores. Según investigaciones del “Doing Business”, en los países desarrollados los exportadores obtienen mejores ganancias reduciendo en 10% los costos de trámites comerciales que reduciendo las tarifas aduaneras. Acorde al informe, exportar es cada vez más difícil en el Ecuador, debido a los excesivos trámites y requisitos aduaneros, lo cual dificulta el comercio con otros países. Por ejemplo, una empresa ecuatoriana tarda hasta 20 días en exportar sus productos, cuando en Colombia lo haría en 14¹⁰⁵.

f. Pago de impuestos

Los impuestos son muy importantes ya que financian la infraestructura, los servicios públicos para el buen funcionamiento de una economía. Sin embargo según el informe “Doing Business” la tasa de impuestos debe ser cuidadosamente elegida y evitar normas fiscales innecesarias. Según el ranking, otra traba que encuentran los emprendedores en el país son los complejos trámites para el pago de impuestos, que ubican al Ecuador en puesto 88. Las empresas pagan impuestos 8 veces al año, emplean 654 horas llenando, preparando y pagando impuestos, y pagan alrededor del 18,4% de las ganancias¹⁰⁶.

¹⁰⁴ Ibid., pp. 54-60.

¹⁰⁵ Ibid., pp. 79-87.

¹⁰⁶ Ibid., pp. 71-78.

g. Protección de inversiones

La protección a inversionistas es importante para las empresas que desean recaudar el capital que necesitan para crecer, innovar, expandir, diversificar y competir. Si las leyes no proveen protección, los inversionistas pueden hesitar a la inversión nacional. Las escasas garantías que ofrece Ecuador para la protección de inversiones es otro aspecto donde se deben concentrar sus esfuerzos. El país tiene una baja percepción, pues alcanza una calificación de apenas 4 puntos frente a 10 posibles, lejos de países como Chile, Colombia y Perú que tienen el doble (8)¹⁰⁷.

h. Cumplimiento de los contratos

La información sobre este indicador se construye siguiendo la evolución paso a paso de una disputa de pago ante los tribunales locales. Sin el respaldo jurídico de los contratos, muchas personas se verán obligadas a realizar negocios con familia, amigos y personas con las que ya tengan relaciones establecidas. Cuando existe el fortalecimiento legal que respeta las cláusulas de contratos, para las empresas existirán más posibilidades de inversión, nuevos clientes, y acceso a créditos. El informe concluye que los trámites son extremadamente complejos en Ecuador, pues una disputa tributaria puede necesitar de hasta 39 trámites y tarda 588 días en resolverse¹⁰⁸.

i. Cierre de una empresa

Este ámbito identifica los puntos débiles de las legislaciones sobre la quiebra y los principales cuellos de botella procedimentales y administrativos. Contar con un sistema fuerte de quiebras, funciona como filtro, el cual asegura la supervivencia de empresas económicamente eficientes y reasigna los recursos de las ineficientes. En Ecuador, se tarda al menos cinco años en cumplir todos esos procesos¹⁰⁹.

Los resultados del conjunto de parámetros que miden la eficiencia del entorno en el Ecuador para hacer negocios indican que los procedimientos ya sea para obtener licencias aduaneras, legalizar contratos, o simplemente pagar

¹⁰⁷ Ibid., pp. 60-70.

¹⁰⁸ Ibid., pp. 88-94.

¹⁰⁹ Ibid., pp. 95-100.

impuestos no son los suficientemente rápidos, toman varios días y los costos son relativamente altos en comparación con los países con similares características. Como lo mencionamos antes no basta con que los ecuatorianos tengan un alto espíritu emprendedor como lo prueba la TEA del GEM, sino que también es necesario que el entorno facilite a los emprendedores a crear nuevos negocios.

2.1.3. Las mejores ciudades para emprender

A pesar de los fuertes resultados que el Ecuador obtuvo por el ICG y el “Doing Business” en cuanto al entorno para facilitar y fomentar el emprendimiento en el país, la Revista latinoamericana, especializada en negocios, América Economía, realizó el ranking 2010 en donde ubico a Quito y Guayaquil entre las mejores ciudades para hacer negocios en América. La publicación relacionó el Índice de Competitividad Urbana (ICUR) y datos estadísticos de las ciudades como número de habitantes, PIB, índice de desempleo, entre otros, con el fin de medir las ventajas y desventajas empresariales de cada ciudad tomando en cuenta la sustentabilidad ambiental, poder de marca, marco social y político, dinamismo económico, capital humano, servicios e infraestructura. A pesar de que parezca contradictorio con los resultados de ICG se debe recalcar que en este reporte se toma en cuenta todas las ciudades del Ecuador en donde la mayoría de ellas no cumplen con los estándares establecidos en la evaluación del ICG. Mientras que en los resultados de “Doing Business” solo se toma en cuenta a la capital y al puerto más importante del país¹¹⁰.

La publicación relacionó el Índice de Competitividad Urbana (ICUR) y datos estadísticos de las ciudades como número de habitantes, PIB, índice de desempleo, entre otros, con el fin de medir las ventajas y desventajas empresariales de cada ciudad en términos de sustentabilidad ambiental, poder de marca, marco social y político, dinamismo económico, capital humano, servicios e infraestructura. Quito se ubica en el puesto 26 y Guayaquil en el puesto 31, de un total de 37 ciudades consideradas como los sitios de mejor clima empresarial en América¹¹¹.

Según el ranking, Quito tiene su mejor fortaleza en temas de sustentabilidad ambiental, es decir, en lo que respecta a calidad de recursos naturales y transporte no contaminante, pero tiene como desafíos la mejora de la calidad del capital humano así como el desarrollo de infraestructura para la dinámica empresarial. En

¹¹⁰ Cfr. ALMEIDA, Andrés, *A escala humana*, Revista América Economía, Quito, mayo 2010, pp. 22.

¹¹¹ Id.

este aspecto, no se compara con ciudades como Cali y Medellín, en Colombia; y Lima, en Perú¹¹².

La capital, además, enfrenta el reto de cambiar la imagen de estancamiento económico y problemas de carácter político, que hacen poco atractivo invertir en ella, según Almeida. Guayaquil, en cambio, presenta fortalezas en cuanto a servicios a ejecutivos, que mide el costo de calidad de vida, servicios de educación y servicios básicos y también a empresas que evalúa principalmente el costo de instalación y régimen de negocios, y la calidad del gobierno local¹¹³.

Sin embargo, tanto el Puerto Principal, como la capital, tienen desventajas competitivas en cuanto al capital humano e infraestructura en relación con otras de las ciudades analizadas en este ranking respecto al año pasado como San José, la capital de Costa Rica¹¹⁴.

**TABLA 7
INDICADORES ICUR**

Rk 10	País	Ciudad	Marco social y político	Marco y dinamismo económico	Servicios a empresas	Servicios a ejecutivos	Infraestructura y conectividad física	Capital humano	Sustentabilidad ambiental	Poder de marca
1	.us	Miami	91,3	97,3	100,0	100,0	100,0	84,4	82,5	91,7
6	.ar	Buenos Aires	68,3	72,9	67,7	72,3	48,1	71,5	80,4	93,6
10	.pe	Lima	73,1	75,8	52,0	59,4	40,6	48,6	87,4	93,4
13	.br	Brasilia	73,5	83,8	50,3	49,7	37,3	57,2	84,6	56,2
15	.co	Medellín	65,3	70,9	55,2	49,6	26,0	63,0	96,7	77,0
22	.mx	Puebla	86,9	61,9	56,9	57,6	26,1	52,1	87,0	37,0
24	.co	Cali	65,7	69,6	55,5	50,1	25,5	54,3	94,9	38,9
26	.ec	Quito	64,5	52,3	55,5	59,5	29,7	40,8	90,1	60,6
31	.ec	Guayaquil	60,3	50,9	57,1	56,4	28,9	40,0	90,2	46,7
34	.ve	Caracas	52,3	52,2	60,0	40,6	35,4	64,8	86,3	31,8
35	.bo	La Paz	59,2	55,3	48,5	56,8	22,1	40,4	72,2	46,1
37	.hn	Tegucigalpa	55,7	58,1	52,9	41,9	25,0	42,6	77,6	16,1

Fuente: REVISTA AMÉRICA ECONOMÍA

Elaborado por: Denisse Sánchez Torres

Otro aspecto preocupante es el nivel de desempleo que alcanza el 12,8% en Guayaquil, casi el doble que el de Quito 6,1%, según la Revista. Un aspecto destacable, tanto en Quito como en Guayaquil, es la gestión de las autoridades en cuanto al cuidado, mejoramiento y embellecimiento del patrimonio arquitectónico y edificaciones. Ambas urbes se ubican entre las ocho mejores ciudades en este aspecto¹¹⁵.

¹¹² Id.

¹¹³ Id.

¹¹⁴ Id.

¹¹⁵ Id.

**TABLA 8
INDICADORES ICUR**

Rk 10	País	Ciudad	Pob. 2009 (MM)	PIB per cápita 2009 (US\$)	Desempleo 2009	N° bancos de inversión 2010 (2)	N° destinos aéreos directos internacionales 2010 (3)	Emisión CO2 2009 (MM Tons.) (5)	Kms de transporte eléctrico por superficie
1	.us	Miami	5,5	38.535	11,7%	53	80	96,2	0,05
6	.ar	Buenos Aires	12,9	10.494	7,1%	30	37	51,5	0,02
10	.pe	Lima	9,0	3.613	8,4%	5	30	6,5	0,00
13	.br	Brasília	2,6	22.323	11,1%	5	1	17,7	0,07
15	.co	Medellín	2,3	6.069	14,2%	3	5	4,1	0,18
22	.mx	Puebla	2,7	9.199	4,4%	4	1	7,8	0,00
24	.co	Cali	2,2	4.578	12,7%	3	6	3,0	0,00
26	.ec	Quito	2,1	4.181	6,1%	0	9	3,0	0,04
31	.ec	Guayaquil	2,3	4.018	12,8%	0	13	3,1	0,00
34	.ve	Caracas	3,2	5.167	6,4%	12	39	9,8	0,20
35	.bo	La Paz	2,8	1.492	8,7%	0	11	1,3	0,00
37	.hn	Tegucigalpa	1,4	3.051	6,5%	0	6	1,3	0,00

Fuente: REVISTA AMÉRICA ECONOMÍA

Elaborado por: Denisse Sánchez Torres

Según las declaraciones del nuevo Alcalde de Quito, el objetivo de la capital para atraer la inversión extranjera es a través de la negociación de reinversiones, y firma de nuevos contratos como los que se puedan generar a partir del nuevo aeropuerto de la ciudad. De esta manera se puede convencer al mercado extranjero que el cambio político ecuatoriano es beneficioso al establecer reglas claras y seguras¹¹⁶.

2.2. Emprendimiento y desarrollo económico local

2.2.1. GEM y GEDI: Monitores del emprendimiento

Según el Índice Global de Emprendimiento y Desarrollo (GEDI), por sus siglas en inglés indica que el emprendimiento es crucial para comprender el desarrollo económico de una nación¹¹⁷. Existen iniciativas que buscan ofrecer indicadores más acordes con la realidad de los países. Una de ellas, es el GEDI (Anexo 4), propuesto por los académicos Zoltán Acs, de la George Mason University (Estados Unidos), y László Szerb, de la University of Pécs (Hungría)¹¹⁸.

Ambos plantean dar una lectura diferente a las actividades realizadas por los emprendedores y relacionarlas con los factores externos que influyen en ellas. Los indicadores tradicionales, como el Monitor de Emprendimiento Global (GEM, por sus

¹¹⁶ Cfr. AMERICA ECONOMIA, *Las mejores ciudades para hacer negocios en América Latina*,

<http://rankings.americaeconomia.com/2010/mejoresciudades/a-escala-humana.php>, acceso: 22, octubre, 2011, 22h23.

¹¹⁷ Cfr. ACS Zoltan, *Índice Global de Emprendimiento y Desarrollo, GEDI*, Imperial College London Business School, Virginia, 2010, pp. 2,9,10.

¹¹⁸ Id.

siglas en inglés), contemplan solo variables individuales en el análisis que se enfocan en la conducta del emprendedor respecto de la toma de riesgo, nueva tecnología y productos, calidad del recurso humano, etc.¹¹⁹. El GEDI, en cambio, busca reflejar la naturaleza multidimensional del emprendimiento. Para ello, en primer lugar establece tres indicadores individuales de los emprendimientos, actitudes, aspiraciones y actividades, que son las mismas dimensiones abordadas por el GEM y luego las relaciona con otros índices¹²⁰.

- Las **actitudes** contempla el análisis de las percepciones de oportunidad, la toma de riesgo, no temor a fallar, soporte cultural.
- Las **aspiraciones** se refieren al acceso a capital de riesgo, grado de internacionalización de los negocios, alto crecimiento de la ambición, nueva tecnología y nuevos productos.
- Las **actividades** estudia el grado de competencia, calidad de los recursos humanos, tecnología y oportunidad de creación de empresas¹²¹.

Estos elementos individuales están afectados por variables institucionales como: tamaño del mercado, grado de urbanización de las ciudades, educación de la población, acceso a Internet, clima de negocios, condiciones para la libre empresa e indicadores de percepción de corrupción¹²². El resultado de la interacción dinámica entre factores institucionales e individuales califica el nivel de emprendimiento productivo de los 71 países en estudio. Dinamarca, Canadá, Estados Unidos y Suecia ocupan las primeras posiciones en el GEDI, con una puntuación de 70 puntos o más respecto a un máximo de 100. En tanto, Uganda se sitúa en último lugar con 10 puntos¹²³.

Con una puntuación de 17, Ecuador aparece en los últimos puestos de este ranking en el puesto 65. A escala regional, el resultado posiciona al país solo antes que Bolivia, pero después de Venezuela, Colombia, Perú y Chile¹²⁴.

¹¹⁹ LASSIO, Virginia, ARTEAGA, Ma. Elizabeth, CAICEDO, Guido, *Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2009*, Editorial Monsalve Moreno, Guayaquil, 2009.

¹²⁰ Cfr. Id.

¹²¹ Ibid. p. 13

¹²² Id.

¹²³ Cfr. ACS Zoltan, *Índice Global de Emprendimiento y Desarrollo, GEDI*, Op. Cit., pp. 12

¹²⁴ Id.

**TABLA 9
INDICE GLOBAL DE EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO**

Índice Global de Emprendimiento y Desarrollo					
Ranking	País	Puntuación	Ranking	País	Puntuación
1	Dinamarca	76	41	Perú	28
2	Canadá	74	43	México	27
3	Estados Unidos	72	51	Brasil	23
19	Korea	19	56	Rusia	22
26	Chile	41	58	Venezuela	22
35	Argentina	30	65	Ecuador	17
38	China	28	66	Bolivia	16
39	Colombia	28	71	Uganda	10

Fuente: ACS Zoltan, *Global Entrepreneurship and Development Index, GEDI*,
Elaborado por: Denisse Sánchez Torres

La medición del GEDI indica que el Ecuador está entre el bloque de los 10 últimos países en la tabla, dado que este estudio aporta el componente del entorno y ubica al Ecuador en posiciones muy bajas de la tabla, pues, en este caso, la actividad emprendedora se relaciona con indicadores de competitividad, facilidad para hacer negocios, niveles de innovación, etc. Mientras que en el Reporte GEM Ecuador 2009 aseguran que el país está entre las 15 naciones más emprendedoras del mundo, pues el Índice de Actividad Emprendedora Temprana (TEA, por sus siglas en inglés) evidencia que siete de cada 10 ecuatorianos están gestionando o tienen serios planes de iniciar un nuevo negocio¹²⁵.

Por otro lado, Julio José Prado, director de Investigación de IDE Business School, aporta que el GEM mide la conducta individual del emprendedor y, según sus resultados, es evidente que el ecuatoriano tiene un alto espíritu emprendedor. La dinámica emprendedora de un país no solo depende del espíritu emprendedor y de las actividades empresariales de los individuos, sino que su potencial de crecimiento e impacto están determinados por el contexto en que se desenvuelven¹²⁶.

2.2.2. La pequeña y mediana empresa ecuatoriana

La definición de una Pequeña y Mediana empresa (PYME) es amplia y compleja porque se aplican variaciones de acuerdo con los contextos y escalas de

¹²⁵ Cfr. LASSIO, Virginia, ARTEAGA, Ma. Elizabeth, CAICEDO, Guido, *Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2009*, Op. Cit., PP. 23-26.

¹²⁶ Cfr. Julio José Prado, entrevista con Denisse Sánchez, *Conducta del Emprendedor en el Ecuador*, en persona, Quito, 31 de Agosto 2011.

las economías. El Programa de Desarrollo Productivo, Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) aplica el siguiente concepto para América Latina: “Las pymes son todos aquellos negocios que venden menos de US\$ 3 millones y tienen menos de 100 empleados. Sin embargo, estas características pueden variar de un país a otro de acuerdo al nivel de desarrollo de las economías¹²⁷. En el presente documento se utilizará como referente la definición de la Superintendencia de Compañías que, a su vez, se basa en los parámetros de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), cuyas características se explican a través de la Tabla 2¹²⁸.

**TABLA 10
PARÁMETROS DE PYMES**

VARIABLES	MICROS	PEQUEÑAS	MEDIANAS	GRANDES
Número de empleados efectivos	1-9	10-49	50-199	>200
Valor bruto de las ventas anuales (US \$)	≤ 100.000	100.001-1.000.000	1.000.001-5.000.000	>5.000.001
Valor de activos totales (US \$)	≤ 100.000	100.001-750.000	750.001-4.000.000	>4.000.000

Fuente: Superintendencia de Compañías
Elaborado por: Denisse Sánchez Torres

Las PYMES son un motor clave para la economía nacional. Según la Cámara de la Pequeña Industria de Pichincha (CAPEIPI), en Ecuador existen unas 350.000 unidades productivas en el segmento de micro, pequeñas y medianas empresas, tanto formales como informales, con una participación del 24% en el PIB. Según la Superintendencia de Compañías (SC), en el 2009 se registró en el país 8.640 pequeñas empresas y 3.566 medianas empresas lo que nos da un total de 12.206 PYMES en el país. La participación en el PIB de este segmento formal creció del 6,5% al 7,3% entre 2008 y 2009¹²⁹.

Sin embargo, la CAPEIPI trabaja en la actualización de estas cifras luego del Censo Económico realizado en 2010 por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC). Según este informe, en Ecuador operan 541.889 establecimientos o negocios visibles. Este universo corresponde al 90% de los negocios establecidos y

¹²⁷ Cfr. CELY, Nataly, *Propuesta para mejorar la productividad e innovación de las Pequeñas y Medianas Empresas*, Grupo El Faro, Quito, Octubre 2006, pp.32-36

¹²⁸ Cfr. EKOS REVISTA, *Ekos Pymes 2010*, Quito, Febrero 2010, pp. 10-23.

¹²⁹ Id.

genera un 65% del empleo productivo del país. El informe Ekos Pymes 2010 anota que del total de pymes legalmente registradas, 8.640 corresponden a empresas pequeñas y 3.566 son negocios medianos. Del mismo estudio se desprende que este segmento constituye un sector dinámico de la economía, de acuerdo con sus niveles de facturación. Así, un 72% de las empresas pequeñas factura anualmente entre 100.000 y 500.000 dólares; en tanto, las medianas registran ventas anuales de entre USD 3 y 5 millones¹³⁰.

En lo que respecta a las pequeñas empresas, se observó un mayor crecimiento en los sectores de agro y agroindustria (14,3%), hoteles y restaurantes (19,7%) y servicios (10,1%). Otros sectores, como industria, construcción y alimentos, crecieron poco, entre el 3% y 5%. Incluso el sector de comercio decreció un 0,6% en 2009, respecto al año precedente¹³¹.

Desde septiembre 2007 hasta octubre 2008, el Gobierno Nacional implantó una política de reducción de tasas activas máximas, entre otras medidas, para el segmento de crédito productivo a pymes. En ese período, la tasa máxima de ese segmento de crédito se redujo del 20,11% al 11,83%. A partir de entonces, las tasas se han mantenido estables, según datos del Banco Central del Ecuador¹³².

**TABLA 11
TASAS DEL BANCO CENTRAL**

SEGMENTO	TASA ACTIVA EFECTIVA MAXIMA				TASA REFERENCIAL		FERENCIA SEP 07 JUN	
	Sept 07	Oct 08	Jun 09	Jun 11	Sep 07	Jun 11	Maxima	Ref.
Productivo Corporativo	14.03	9.33	9.33	9.33	10.82	8.37	4.7	2.45
Productivo Empresarial*	n.d.	n.d.	10.21	10.21	n.d.	9.54	n.d.	
Productivo PYMES	20.11	11.83	11.83	11.83	14.17	11.27	8.28	2.9
Consumo**	24.56	16.3	18.92	16.3	17.82	15.99	8.26	1.83
Consumo Minorista	37.27	21.24			25.92			
Vivienda	14.77	11.33	11.33	11.33	11.5	10.38	3.44	1.12
Microcredito Minorista	45.93	33.9	33.9	30.5	40.69	28.97	15.43	11.72
Microcredito Acum. Simple	43.85	33.3	33.3	27.5	31.41	25.24	16.35	6.17
Microcredito Acum. Ampliada	30.3	25.5	25.5	25.5	23.06	22.94	4.8	0.12

*Segmento creado a partir del 18 de Junio 2009

**Segmento unificado con el segmento Consumo Minorista a partir del 18 junio 2009

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Denisse Sánchez Torres

En 2010, la cartera total de crédito del sistema financiero fue de US\$ 12.834,5 millones. De ese monto, apenas el 12%, es decir US\$ 1.516,3 millones, fue

¹³⁰ Id.

¹³¹ Id.

¹³² Cfr. BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, *Evolución del Crédito y Tasas de Interés Efectivas Referenciales Marzo 2011*, <http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/BoletinTasasInteres/ect201104.pdf>, Acceso: 15, septiembre, 2011, 16h32.

destinado al segmento de pymes. Esto muestra el escaso acceso a crédito que tiene este segmento, pese a su importancia para la economía. En mayo de 2011 el crédito otorgado a pymes fue de USD 154 millones. El monto promedio por operación en ese mes fue de 14.439 dólares. El número de operaciones en este segmento se amplió en un 6,3%, registrándose 10.698 operaciones, según reporta el más reciente informe sobre la evolución del crédito del Banco Central del Ecuador¹³³.

Finalmente, en mayo, el 28,9% del volumen de crédito fue colocado a un plazo de entre 2 y 8 años, en tanto que un 23,5% se colocó a un plazo de 2 a 6 meses. De los US\$ 154 millones, 71 millones se colocaron; a la industria de la manufactura se destinaron US\$ 20 millones; US\$ 13 millones a la construcción; US\$ 12 millones a transporte, almacenamiento y comunicación y el resto se distribuyó en otros sectores como bienes raíces, hotelería, servicios, entre otros¹³⁴.

2.2.3. Entidades que apoyan al emprendimiento

Las opciones de acceso a capital semilla y capital de riesgo en Ecuador son escasas. Existen programas de la empresa privada y concursos que entregan fondos para el arranque de las ideas de negocio, sin embargo, todavía no existen redes de inversionistas ángeles y las iniciativas llevadas a cabo en este sentido han sido individuales y desarticuladas. El sector financiero ofrece varias opciones de microcrédito, pero no suelen estar dirigidas al segmento de emprendimientos nacientes, sino a pequeñas y medianas empresas en operación, que registran balances financieros y tienen un cierto número de años en el mercado, lo que indica cierta estabilidad del negocio.

Por otro lado, “EmprendeFe” es uno de los pocos ejemplos de apoyo al emprendimiento naciente. Este es un programa de Responsabilidad Social de “Credife” y “Fundación Crisfe”, con el respaldo de Banco Pichincha, creado en el 2007. Su objetivo principal es promover la cultura del emprendimiento en la comunidad y permitir el acceso a la población a programas de capacitación para la gestión comunitaria y empresarial, a concursos de planes de negocios y a la asistencia técnica para implementación de los mismos. Desde sus inicios, 1.100 personas han sido capacitadas en temas de emprendimiento¹³⁵.

¹³³ Id.

¹³⁴ Id.

¹³⁵ Cfr. BANCO PICHINCHA, *Fundación Crisfe*, <http://www1.pichincha.com/web/servicios.php?ID=150>, acceso: 21 octubre, 2011, 16h15.

Entre los programas de la “Fundación Crisfe”, se encuentra los “Faros del Saber Ciudadano”, centros comunitarios de apoyo educativo con enfoque cultural de enseñanza integral, creado por Acción Internacional. Su misión es aportar al desarrollo económico de las poblaciones actualmente cuentan con 18 Faros ubicados en 8 provincias en donde cada establecimiento está equipado con computadoras y equipos de última tecnología para atender a la comunidad. La capacitación que reciben se realiza sobre temas de desarrollo empresarial, tales como generación de emprendimientos nuevos, desarrollo de una cultura de servicio al cliente y temas relacionados con contabilidad y micro finanzas¹³⁶.

En abril 2009, Emrendefe convocó al Primer Concurso de Planes de Negocios Asociativos, con el respaldo de Microsoft, en donde se capacitaron a 450 personas durante 504 horas. De los 450 proyectos presentados, se escogieron 18 semifinalistas, uno por cada comunidad. Posteriormente 47 ejecutivos del Banco Pichincha participaron como voluntarios brindando asistencia técnica a 108 microempresarios, cumpliendo con 320 horas de voluntariado¹³⁷.

En la etapa final se eligieron cinco proyectos ganadores. Cada proyecto fue evaluado en términos de innovación y conceptualización del negocio, coherencia del plan de negocios, impacto social y viabilidad operativa, económica de mercado y legal del proyecto. Se entregaron 17.000 dólares en premios representando el capital semilla que necesitan los emprendedores para dar vida a su negocio, además, los ganadores también recibieron asistencia técnica para la implementación de sus negocios¹³⁸.

Otra de las principales iniciativas del sector privado es el Concurso “Siembra Futuro” de Cervecería Nacional, es una de las fuentes de financiamiento que ofrece la empresa privada con el apoyo de la ONG estadounidense Technoserve y de aliados locales como Banco de Guayaquil y la Cámara de Industrias de Guayaquil. Al igual que Emrendefe, premia a los mejores planes de negocio con recursos económicos con el fin de promover la creación de empresas y generación de empleos a través de capacitaciones y seguimiento a los emprendedores ecuatorianos. Anualmente este programa recibe más de 5000 propuestas e ideas

¹³⁶ Id.
¹³⁷ Id.
¹³⁸ Id.

emprendedoras, de las cuales apenas alrededor de 150 emprendedores resultan beneficiados¹³⁹.

Otra opción que los jóvenes ecuatorianos toman con frecuencia para financiar sus emprendimientos es participar en concursos en donde los premios son recursos económicos y capacitación. Uno de ellos es “BID Challenge Ecuador”, liderado por la Alcaldía de Quito a través de la Agencia Municipal de Desarrollo Económico CONQUITO. Se entregan alrededor US\$10.000 hasta US\$1.000.000 en premios a proyectos de negocio con impacto social y ambiental a emprendimientos que generen empleo, eleven el nivel de vida y que se encuentren entre los sectores de turismo, alimentos, energías renovables y alternativas, productos farmacéuticos, transporte, metalmecánica, tecnologías, construcción, textiles, biotecnología, entre otros¹⁴⁰.

En años anteriores, otro proyecto de similares características fue el “Encuentro de Emprendedores”, que “Fundación Esquel” llevó a cabo entre los años 2003 y 2009 con el apoyo de Citigroup. La metodología era sencilla; los postulantes sometían sus proyectos a un Comité Técnico que escogía las mejores 20 ideas para que se capacitaran en la elaboración del plan de negocios y, finalmente, los tres ganadores recibían un incentivo económico inferior a US\$ 5.000. A partir de 2010, se cambió el concurso a un proceso de seguimiento a los ganadores de las últimas cuatro ediciones¹⁴¹.

El Fondo Concursable “El Cucayo” es otro programa gestionado por la Secretaría Nacional del Migrante (SENAMI), al que pueden aplicar ecuatorianos que hayan vivido al menos un año fuera del país. Este fondo apoya proyectos o para ampliar negocios ya existentes pero rentables, que requieran entre US\$ 500 y US\$ 50.000, con una contraparte de los emprendedores. En las seis convocatorias realizadas desde 2008, se han recibido más de 2.200 ideas de negocio y se han asignado US\$ 2,7 millones como capital semilla a 203 proyectos¹⁴².

Existen también créditos blandos, como el “Programa de Finanzas Populares” en donde los pequeños emprendimientos pueden tener acceso a través de esta

¹³⁹ Cfr. CERVECERIA NACIONAL, *Siembra Futuro*, <http://www.siembrafuturo.com.ec/inicio.aspx>, acceso: 21 octubre, 2011, 16h30.

¹⁴⁰ CONQUITO, *Bid Challenge Ecuador*, <http://www.bidnetwork.org/page/84837/en>, acceso: 21, octubre, 2011, 17h31.

¹⁴¹ Cfr. FUNDACION ESQUEL, *Encuentro de Emprendedores*, http://www.esquel.org.ec/?til=d_eventos&id_eve=21, acceso: 21, octubre, 2011, 17h40.

¹⁴² Cfr. SECRETARIA NACIONAL, *El Cucayo*, <http://www.senami.gob.ec/proyectos/incentivo-a-la-inversion/fondo-cucayo.html>, acceso: 1, noviembre, 2011, 11h10.

iniciativa impulsada por el Gobierno desde 2009. Este sistema apoya con técnicas y financiamientos a instituciones de finanzas populares para que mediante mecanismos de segundo piso asignen recursos no reembolsables como fondos semilla o capital de riesgo. En el primer semestre de 2010, las 130 instituciones financieras calificadas como operadoras de crédito concedieron US\$22,8 millones a cerca de 30.000 beneficiarios¹⁴³.

Buena parte de las iniciativas públicas y privadas de apoyo al emprendimiento están enfocadas en proyectos de subsistencia, es decir, en aquellos que generan autoempleo con baja inversión. Si bien la atención a este segmento ayuda a combatir el desempleo, es indispensable el enfoque en ideas de negocio de mayor potencial estratégico e impacto en el crecimiento económico del país. Por lo tanto, esta iniciativa fue tomada por el Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad (MCPEC) que, a través de sus programas “EmprendEcuador”, “InnovaEcuador” y “CreeEcuador”, apoya a emprendimientos dinámicos. Así, el MCPEC busca desarrollar el sector productivo, apoyando a las pequeñas empresas, tomando en cuenta que cada año nacen 50 nuevos emprendimientos dinámicos en Ecuador, en cinco años aportarían el 0,1% del PIB¹⁴⁴.

“EmprendEcuador” arrancó operativamente en marzo de 2010 con un presupuesto de US\$ 5 millones. Desde entonces ha realizado tres convocatorias para la presentación de ideas de negocio y ha recibido 4.500 propuestas. El proceso inició con talleres de modelo de negocios, evidencia de consumo, estructura de proyectos, entre otros. Pasado este filtro, los participantes tuvieron un minuto cada uno para presentar sus ideas ante un Comité Empresarial, con representantes del sector público, empresa privada y academia. Solo 307 calificaron e iniciaron la asesoría técnica a través de potenciadoras de negocios. El programa entregó US\$ 8.500 por proyecto a las potenciadoras para levantar información sobre proveedores, clientes y mercado y capacitar a los emprendedores en la generación de redes de contacto¹⁴⁵.

La tercera fase de presentación de planes de negocios cerró a inicios de

¹⁴³ Cfr. FINANZAS POPULARES, *Programa de Finanzas Populares, nuevas líneas de crédito*, <http://www.finanzaspopulares.gob.ec/images/stories/PDF/NOTICIAS/Nuevas%20lineas%20de%20credito.pdf>, acceso: 1, noviembre, 2011, 11h24.

¹⁴⁴ Cfr. MINISTERIO DE COORDINACION, EMPLEO Y PRODUCTIVIDAD, *EmprendEcuador*, <http://www.emprendecuador.ec/portal/index.php?module=Pagesetter&func=viewpub&tid=5&pid=1>, acceso: 1, noviembre, 2011, 11h35.

¹⁴⁵ Id.

2011 con 160 postulaciones. Aquellas 50 que logren demostrar que lo que está en el papel puede funcionar recibirán, a través de la potenciadora, hasta US\$ 60.000 para actividades de implementación. Todo esto preparará a los emprendedores para el momento clave: el encuentro con importantes empresarios a quienes deberán convencer de que sus proyectos son lo suficientemente innovadores y con potencial de desarrollo para que participen como inversionistas. IDE Business School estará a cargo de esta red. También se buscarán herramientas complementarias de levantamiento de capital como la Bolsa de Valores¹⁴⁶.

El objetivo del MCPEC es acompañar a los emprendedores en la fase de pre-inversión por un período de dos años, a través del programa “EmprendEcuador”. Para etapas posteriores en los emprendimientos actúa “InnovaEcuador”, ofreciendo tecnología y el desarrollo de la innovación, y finalmente “CreeEcuador”, es un Fondo de Capital de Riesgo, que puede invertir entre US\$ 500.000 y US\$ 2 millones en proyectos rentables¹⁴⁷.

2.3. Los Emprendimientos de Éxito

2.3.1. Características del emprendimiento en el Ecuador

Los emprendimientos en el Ecuador según las Cámaras de la Pequeña Industria, ubican a las empresas en función de los siete sectores de actividades económicas de la siguiente manera; un tercio de los encuestados pertenece al sector de Productos metálicos, maquinaria y equipo; un 18% pertenece al sector Textiles, un 16% al sector alimenticio, un 12% a Papel, imprenta y editoriales y 25% restante se distribuye entre Productos químicos y plásticos, madera y muebles y productos minerales no metálicos¹⁴⁸.

Muchos de los nuevos emprendimientos nacen por una tradición familiar, por lo cual se evidencia estabilidad en las líneas de producción, no más de un 14% de los empresarios encuestados ha cambiado el giro de su negocio. Esto también se explica porque las empresas encuestadas llevan, en su mayoría (61%), entre 5 y 20 años en el mercado y poco más de un tercio (36%) tiene entre 21 y 54 años de antigüedad¹⁴⁹.

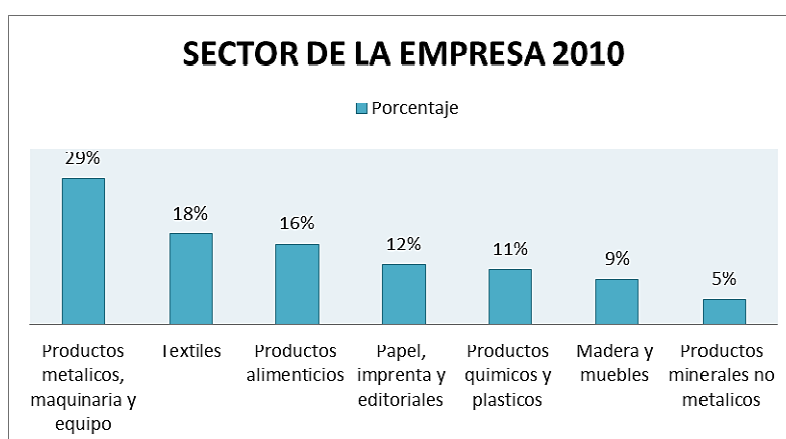
¹⁴⁶ Id.

¹⁴⁷ Id.

¹⁴⁸ Cfr. ARAQUE, Wilson, Perfil del Emprendedor Ecuatoriano, Op. Cit., pp. 40-41

¹⁴⁹ Id.

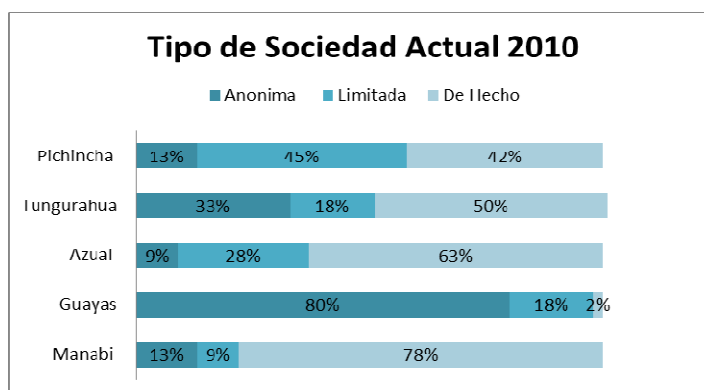
GRÁFICO 10
SECTOR DE LA EMPRESA A LA QUE PERTENECE



Fuente: PERFIL DEL EMPRENDEDOR ECUATORIANO
Elaborado por: Denisse Sánchez Torres

La mayor parte de las empresas encuestadas arrancó sus operaciones sin ningún tipo de personería jurídica. Un porcentaje no muy representativo de ellas, solo un 6%, ha formalizado sus operaciones en el lapso entre su constitución y la actualidad. Guayas es la provincia donde sus emprendedores muestran mayor predisposición a comenzar operaciones bajo la forma de persona jurídica, al contrario de Azuay y Manabí, donde la mayor proporción opera como sociedades de hecho¹⁵⁰.

GRÁFICO 11
TIPO DE SOCIEDAD ACTUAL 2010



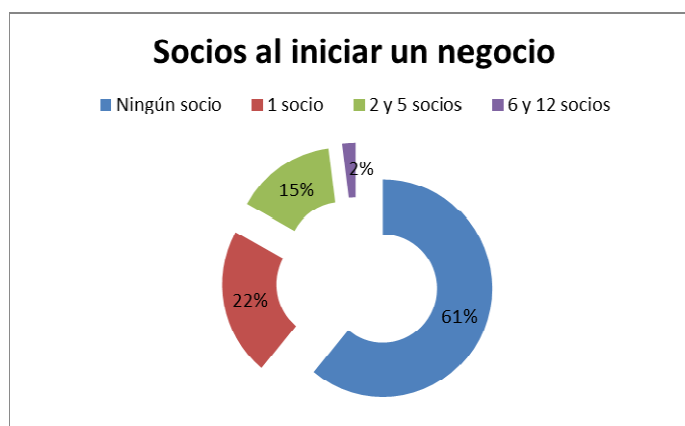
Fuente: PERFIL DEL EMPRENDEDOR ECUATORIANO
Elaborado por: Denisse Sánchez Torres

Como ya se había mencionado anteriormente, la principal motivación identificada para iniciar el emprendimiento es la búsqueda de autoempleo. Por lo tanto, la mayoría, alrededor del 61% de empresas empieza su negocio con una iniciativa individual y menos del 10% incorpora nuevos socios en el transcurso de los

¹⁵⁰ Ibid. pp. 42-43.

años. Aquellas que arrancan con más de un socio, por lo general, son empresas de tipo familiar. Las provincias cuyos emprendedores tienden a asociarse en mayor grado son las de la Costa: Guayas y Manabí¹⁵¹.

GRÁFICO 12
SOCIOS AL INICIAR UN NEGOCIO



Fuente: PERFIL DEL EMPRENDEDOR ECUATORIANO
Elaborado por: Denisse Sánchez Torres

En sintonía con el GEM 2009, el estudio de Araque reafirma que la mayoría de emprendimientos en Ecuador genera limitadas plazas de empleo: el 86% crea entre 1 y 10 empleos. A medida que los emprendimientos se van consolidando en el tiempo, tienden a contratar más personal y llegan a constituirse en microempresas de entre 6 y 10 empleados. Pichincha es, en la actualidad, la principal generadora de unidades productivas de entre 6 y 50 trabajadores (77%) de entre las cinco provincias encuestadas para el presente reporte¹⁵².

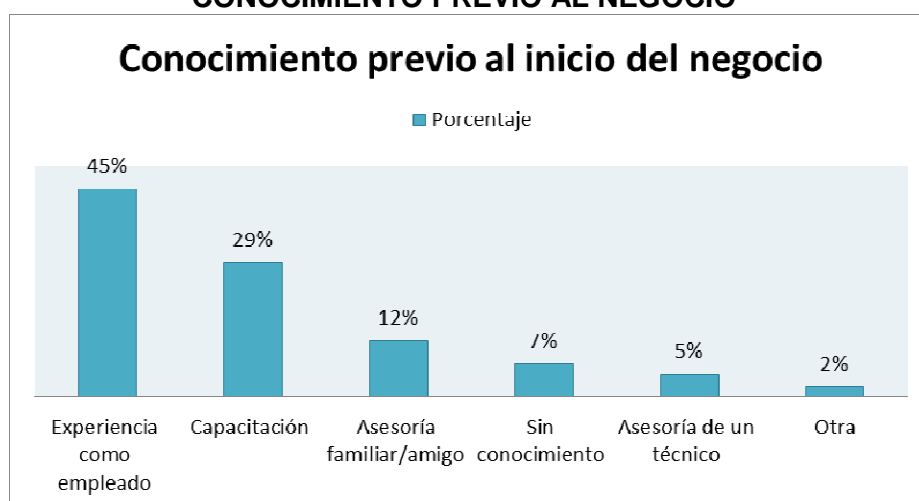
Casi la mitad (45%) de los empresarios encuestados identificó como su fuente de aprendizaje a sus experiencias laborales previas al arranque de su negocio propio. Otros (29%) se apoyaron en la capacitación y una proporción menor (12%) aprendió de miembros de la familia. Solo un 7% de los encuestados inició su negocio sin ningún referente ni experiencias anteriores. Sin embargo, los resultados muestran que esta formación no fue de profundidad, puesto que más de la mitad de los nacientes negocios carecía de un plan financiero y tampoco había estructurado su visión, metas y objetivos para los años posteriores a su nacimiento¹⁵³.

¹⁵¹ Ibid. pp. 44-45.

¹⁵² Ibid. pp. 46-47

¹⁵³ Ibid. pp. 48-49

**GRÁFICO 13
CONOCIMIENTO PREVIO AL NEGOCIO**



Fuente: PERFIL DEL EMPRENDEDOR ECUATORIANO
Elaborado por: Denisse Sánchez Torres

2.3.2. Emprendimientos dinámicos

A pesar de conocer como son los emprendimientos en el Ecuador se debe establecer la diferencia entre lo que es un emprendimiento y el emprendimiento dinámico. Según la Guía de aprendizaje sobre Emprendimiento Dinámico, elaborada por el BID/FOMIN/MIF, un emprendimiento dinámico es aquel nuevo proyecto empresarial que tiene potencial de crecimiento gracias a una ventaja competitiva, que puede ser tecnológica o no, con potencial que le permita llegar a ser al menos, una mediana empresa. El negocio se desarrolla generando ingresos muy superiores al del propietario, invirtiendo dichas ganancias en el desarrollo del emprendimiento. Por lo general estas empresas crecen más rápido a comparación de otras de su mismo sector. El emprendimiento dinámico se diferencia de aquellos que cumplen con cubrir los niveles de subsistencia¹⁵⁴.

Esta guía también indica que la creación de una empresa dinámica de alto valor agregado es un proceso muy complejo que requiere que los emprendedores puedan superar grandes barreras. De entre los factores del mercado de empresarialidad, existen dos tipos de barreras con respecto para materializar emprendimientos dinámicos; 1. La disponibilidad de productos financieros diseñados a la medida de las necesidades de cada etapa del emprendimiento; y 2. El acceso a

¹⁵⁴ MIF FOMIN, *Guía de emprendimientos dinámicos*, presentación power point, 2009, Barcelona, II. 4-8.

las redes de apoyo empresarial de alto valor añadido que puedan suplir las carencias del emprendedor¹⁵⁵.

Según Mario Reyes y Sebastián González, expertos en emprendimiento de la Escuela de Negocios chilena Adolfo Ibáñez, en su documento “Desarrollando Emprendimientos Dinámicos”, afirman que un emprendimiento dinámico es aquel que supera el nivel de supervivencia de su dueño y se proyecta a generar ganancias con las siguientes particularidades.

1. *Rango superior de ventas anuales de USD 100.000;*
2. *Estar en cap*
3. *acidad de dar trabajo a, al menos a 10 personas*
4. *Tener una tasa de crecimiento anual del 35%.*
5. *Costos administrativos que representen hasta el 10% de los ingresos por ventas;*
6. *Inversión inicial recuperable en los primeros dos primeros años de operación*¹⁵⁶

Además, un emprendimiento dinámico analiza las tendencias del mercado, justificando su producto; el mercado está identificado geográfica y demográficamente y el perfil del consumidor está claramente definido. También cuenta con un plan de marketing desarrollado y describe el posicionamiento de su producto y cuantifica el tamaño del mercado en unidades a vender respecto a la competencia¹⁵⁷.

En el informe también se explica que un ecosistema idóneo para potenciar un emprendimiento dinámico es aquel que favorece el capital de riesgo y el crecimiento acelerado de las empresas. Se destacan cinco elementos cruciales para que el ambiente asegure que una nueva empresa se convierta en un emprendimiento dinámico:

1. *Campo fértil para las ideas novedosas*
2. *Modelos de empresarios a imitar*
3. *Foros informales donde los emprendedores se puedan encontrar*
4. *Redes de seguridad para apoyar los intentos fallidos sin generar estigma social*
5. *Liderazgo ejecutivo entre actores públicos y privados para abrir espacios a los emprendedores nuevos*¹⁵⁸.

2.3.3. PYMES: Emprendimientos de éxito en el Ecuador

De acuerdo al estudio de “PYMES la pequeña y mediana empresa en el

¹⁵⁵ REYES, Mario, GONZALEZ, Sebastián, *Desarrollando Emprendimientos Dinámicos*, presentación power point, 2009, Quito, ll. 10-14.

¹⁵⁶ Id.

¹⁵⁷ Id.

¹⁵⁸ Id.

Ecuador”, realizado por la Revista EKOS, resalta varias historias de emprendimiento que tienen como objetivo inspirar a los lectores a invertir en el país, aportando con buenas ideas para el desarrollo del Ecuador. Estas empresas fueron escogidas por su nivel de organización, excelente servicio y creatividad, características que las llevaron al éxito a pesar de enfrentar barreras, inconvenientes y largas horas de trabajo¹⁵⁹.

Por ejemplo, Xavier Vela, gerente general, y su equipo de trabajo crearon Recapt S.A., una empresa que se especializa en servicio de courier (servicio de entrega a domicilio), tomando en cuenta que su competencia no ofrecía el servicio en zonas de difícil acceso en barrios como La Bota en Quito, Esmeraldas Chiquito en Guayaquil, y otros lugares en donde se consolidó la fortaleza de su empresa. Iniciaron la operación con menos de 12 colaboradores y 2 clientes con un servicio 100% manual y con los recursos básicos en tecnología¹⁶⁰.

Después de seis años, Recapt S.A., cuenta con más de 250 empleados y 20 clientes como compañías de banca, laboratorios, farmacéuticas, telefonía celular, entre otros, catalogando a Recapt como una de las empresas de servicio de entrega más importante del Ecuador. Eventualmente mejoraron el sistema de administración, manejando estándares muy altos y 100% automatizados acorde al mercado ecuatoriano. De igual manera el sistema de localización geográfica fue actualizado con dispositivos de transmisión de datos móviles, garantizando un mejor servicio a través de la eficacia de las entregas¹⁶¹.

Recapt S.A., desea inclusive ofrecer el mejor servicio para sus clientes, por lo que busca la aprobación de la norma ISO 9001-2008, la cual certifica los procesos de gestión, esto implicaría para su empresa asegurar que sus servicios son de alto valor, y garantiza a sus clientes el cumplir con los estándares más altos exigidos por el mercado ecuatoriano. Sin duda alguna estas características, la orientación a la excelencia, compromiso con el cliente, responsabilidad social y capacitación constante del personal, han sido las claves al éxito de esta empresa joven¹⁶².

Otro caso similar, es Multicobro S.A., empresa que tiene la misma estructura administrativa que Recapt S.A., la cual inicialmente proveía servicios de cobranzas.

¹⁵⁹ Cfr. CORPORACION EKOS MEDIA, *La pequeña y mediana empresa en el Ecuador*, Editorial Ekos, Quito, 2010, pp. 50-54.

¹⁶⁰ Id.

¹⁶¹ Id.

¹⁶² Id.

Sin embargo Multicobro encontró un nicho de mercado al ver que en el negocio de las ventas existen muchos riesgos; conseguir clientes, promocionar su producto, venderlo y por ende cobrar. Es aquí donde esta empresa ofrece sus servicios adaptándose a las necesidades de sus clientes brindando telemercadeo, cobranza, recuperación de cartera, levantamiento de datos, ventas directas y más.

La compañía cuenta actualmente con una cartera de 24 clientes, 220 empleados encargados del servicio al cliente, y con 30 colaboradores administrativos. Según su gerente, David Pozo, asegura que su éxito se debe a la estrategia del servicio; *“no somos cobradores, somos negociadores que buscan llegar a arreglos que convengan tanto a nuestro cliente como a su deudor”*¹⁶³. Además de la capacitación constante de su personal y trato único y especial a cada cliente¹⁶⁴.

Por otro lado, en la historia de “Pim’s” restaurante, después de ser un negocio posicionado y reconocido por su calidez y buen servicio por 22 años en la Calle Calama, dio un gran salto al éxito cuando inauguraron el nuevo “Pim’s Panecillo”, un local con capacidad para 130 personas. En tan solo seis años de funcionamiento, se han realizado eventos importantes como la fiesta de la ex Miss Universo Amelia Vega, y la apertura de una de las carreras “Amazing Race” en 2008. Ana María Valencia dueña de este emprendimiento asegura que la concurrencia de clientes se debe al buen ambiente laboral que se ve reflejado en la lealtad de sus empleados quienes trabajan allí desde la apertura del Pim’s Panecillo¹⁶⁵.

En 1985 en Latacunga, los hermanos, Miguel y Eduardo Ripalda, levantaron una pequeña industria “Molinos Oroblanco Cia. Ltda.”, la cual obtuvo financiamiento de la Corporación Financiera Nacional para continuar con su desarrollo. Inicialmente esta empresa familiar tenía como objetivo producir harina de excelente calidad para la elaboración de fideo. Luego se especializaron en producir harina para pastelería y panadería, conservando olor y sabor sin preservantes ni conservantes¹⁶⁶.

Esta empresa con la marca de su producto Oro Blanco, ahora reconocida por su calidad y certificación UNE-EN ISO 9001:2000, genera múltiples fuentes de trabajo a lo largo de sus 25 años de operatividad, su éxito se debe a la seriedad,

¹⁶³ Id.

¹⁶⁴ Id.

¹⁶⁵ Ibid., p. 57.

¹⁶⁶ Ibid., p.58.

honestidad en todos los aspectos, que enaltezcan al país con un producto confiable y de gran calidad¹⁶⁷.

Es muy importante examinar casos nacionales, ejemplos de emprendimiento de ecuatorianos, de diferentes campos de acción perspectivas, géneros y objetivos, con la finalidad de ejemplificar las etapas del emprendimiento en el Ecuador como motivaciones, identificación de oportunidades, estrategias, formas de financiamiento y lo más importante los factores que llevaron al éxito a estos emprendimientos reconocidos por la Revista Empresarial catalogada como Líderes en información estratégica a nivel nacional¹⁶⁸.

¹⁶⁷ Id.

¹⁶⁸ Ibid. p. 5.

CAPITULO III INVERSIONISTAS ANGELES FINANCIAN EMPRENDIMIENTOS

3.1. ¿Qué es un Inversionista Ángel?

3.1.1. Definiciones de Inversionista Ángel

Por primera vez, a principios de 1900, se empezó a hablar de inversionistas ángeles cuando un grupo de empresarios privados decidieron aportar con capital propio en los espectáculos de Broadway (Nueva York) con el fin de mantenerlos en el mercado. Poco a poco, el concepto se fue ampliando y actualmente se entiende que un inversionista ángel es todo individuo que invierte parte de su patrimonio en una nueva empresa, comparte su experiencia y sus habilidades directivas con el emprendedor. La Red Española de Inversionistas Ángeles definen al inversionista ángel como una persona, puede ser empresario, directivo de empresa, inversionista o empresario exitoso, que sea solvente desde el punto de vista financiero, que a título privado o corporativo aporta capital inteligente, es decir, dinero, conocimientos técnicos y su red de contactos personales, a un emprendimiento naciente¹⁶⁹.

Según la estructura y administración de la Red Europea de Inversionistas Ángeles, los individuos que demuestran interés en asumir este riesgo tienden a ser personas con éxito ya sean como emprendedores o directivos de empresas con edades entre 35 y 65 años. Cada inversionista arriesga su dinero para obtener rendimientos en un plazo futuro, sin embargo, lo que los motiva difiere en cada uno de ellos, tomando en cuenta estos factores La Red de Inversionistas Ángeles (UNIBAN), con sede en Santiago de Compostela, España, clasifica a los inversionistas en los siguientes tipos¹⁷⁰:

- **Inversionistas ángeles vírgenes:** Empresarios con fondos disponibles, que buscan hacer su primera inversión, pero todavía no encuentran una propuesta adecuada. Su principal objetivo suele ser obtener una rentabilidad superior a la del mercado de valores, aunque en ocasiones también es una fórmula de autoempleo o una fuente adicional de ingresos.

¹⁶⁹ Cfr. ESBAN, Red Española de Business Angels, *Estudio para el fomento de las redes de business angels en España*, Madrid, 2008, p. 42

¹⁷⁰ Cfr. UNIBAN UNIVERSITY BUSINESS ANGELS NETWORK, *Tipos de Business Angels*, <http://www.uniban.org/portal.aspx?tabindex=3&tabid=5&Pageid=1>, acceso: 2, noviembre, 2011, 13h47.

- **Inversionistas ángeles latentes:** Empresarios con gran disposición de fondos, que ya han realizado inversiones de este tipo hace más de tres años, pero que no las han repetido por falta de propuestas que les generen la rentabilidad esperada.
- **Inversionistas ángeles prósperos:** Empresarios con amplia disponibilidad de recursos y experiencia en negocios que, en la actualidad, tienen varias inversiones en negocios nacientes y cuyos objetivos se centran en la obtención de ganancias y trabajo.
- **Inversionistas ángeles emprendedores:** Personas con amplia disponibilidad de recursos, activos como empresarios e inversionistas, que buscan obtener ganancias financieras con su inversión, pero también satisfacción personal y algo de diversión.
- **Inversionistas ángeles en búsqueda de ingresos:** Son inversores activos, que suelen aportar cantidades menores y cuyo objetivo de inversión suele ser la búsqueda de ingresos y autoempleo.
- **Inversionistas ángeles corporativos:** Compañías o directores de empresas que realizan inversiones tipo ángel y que generalmente se conforman con ganancias inferiores a las buscadas por particulares¹⁷¹.

Es importante identificar, cual es la diferencia entre un inversionista y un inversor ángel, por lo tanto la Guía de Emprendimientos Dinámicos desarrollada por el Programa de Asistencia para el Desarrollo FOMIN, del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), desarrolló los siguientes parámetros generales que diferencian al inversionista ángel de otro tipo de inversionistas espontáneos:

- *Tienen capacidad de llevar a cabo inversiones desde US\$ 25.000 a US\$ 500.000**
 - *Pueden ser personas o pequeños grupos de personas (grupos de inversión)*
 - *Suelen ser profesionales*
 - *Algunos tienen experiencia emprendedora previa*
 - *Participan en empresas que se hallan en las primeras fases de desarrollo*
 - *Invierten en sectores que conocen*
 - *Prefieren mantener el anonimato ante terceras personas o entidades*
 - *Invierten en empresas que no les supongan realizar grandes desplazamientos*
 - *No suelen adquirir más del 50% de la participación*
 - *Intentan aportar el máximo valor y tiempo para que la empresa crezca*
- *Los montos de inversión pueden no ser aplicables a la realidad ecuatoriana¹⁷²*

¹⁷¹ Id.

3.1.2. Perfil empresarial y motivaciones del Inversionista Ángel

Según la Red Española de Inversionistas Ángeles (ESBAN), la mayoría de los inversionistas dispuestos a invertir en emprendimientos nacientes son o han sido empresarios con éxito que acumulan una gran experiencia. La base que los caracteriza es el dinamismo y las ganas de empezar nuevos proyectos con gente joven y comprometida dispuesta a poner en marcha un nuevo proyecto empresarial. Estos empresarios a menudo ven la posibilidad de transferir sus conocimientos y habilidades a estos nuevos emprendedores. Lo ven como una suerte de prolongación de la vida profesional, que un día iniciaron como nuevos emprendedores.

En cambio, los inversionistas ángeles que no son empresarios, por lo general, son directivos de empresa que disponen de un poco de tiempo para dedicarlo a nuevos proyectos. Son directivos que quisieran arrancar nuevos proyectos, pero que por razones de disponibilidad temporal y profesional ven más factible participar en proyectos promovidos por otras personas. Los estudios de ESBAN demuestran que los inversionistas ángeles persiguen, básicamente, dos objetivos¹⁷³:

- **Inversiones con finalidades económicas.** Estas inversiones se dan cuando se quieren obtener unos beneficios de tipo relacional mediante la participación en proyectos en los que se tenga un amplio conocimiento del negocio. Con la aportación de valor por parte del inversionista ángel se intentará obtener una importante plusvalía a medio plazo, entre cuatro y seis años¹⁷⁴.
- **Inversiones con finalidades sociales.** Se trata de inversiones que pretenden obtener beneficios de tipo social y emocional con que, a partir de la inversión realizada, los inversionistas ángeles alcancen el grado deseado de autoafirmación y de autosatisfacción. Sobre esta base, lo que el inversionista ángel persigue es seleccionar un proyecto empresarial de gran éxito para participar activamente, reencontrar el potencial de los inicios de su actividad como profesional, disfrutar del espíritu y el ánimo que caracteriza el desarrollo

¹⁷² MIF FOMIN, Op. Cit. II. 2-4.

¹⁷³ Cfr. ESBAN, Op. Cit., p. 45.

¹⁷⁴ Id.

de nuevos proyectos empresariales, transferir sus conocimientos a los nuevos emprendedores¹⁷⁵.

3.1.3. Redes de Inversionistas Ángeles

Una posible forma de financiamiento de empresas nacientes es a través de las Redes de Inversionistas Ángeles las cuales son agrupaciones de inversionistas privados, que tienen un objetivo común: la toma de participación en nuevos proyectos empresariales. El concepto de redes surge de la necesidad de estos inversionistas de encontrar un canal donde poder evaluar proyectos de inversión y, a su vez, compartir experiencias y profesionalizar esta actividad¹⁷⁶.

Las redes de inversionistas ángeles cumplen con las siguientes finalidades:

- *Crear conciencia de la necesidad de financiamiento a emprendedores y proyectos con potencial*
- *Facilitar el encuentro de inversionistas y emprendedores*
- *Generar un ambiente de confianza entre inversionistas y emprendedores*
- *Incrementar el número de emprendimientos evaluados y apoyados¹⁷⁷*

Adicionalmente, hay rasgos culturales que identifican diferencias entre las redes de inversionistas ángeles en países anglosajones y en países latinos. En estos últimos, las inversiones en empresas nacientes se llevan a cabo bajo gran discreción; en cambio, en los países de cultura anglosajona se valora muy positivamente y es motivo de ostentación social. Uno de los puntos más discutidos, pero en el que, al mismo tiempo, se ha llegado a mayores consensos, es que las redes de ángeles tienen que ser instrumentos que permitan dinamizar el mercado de capitales.¹⁷⁸

En una entrevista directa con Gonzalo Villarán, Coordinador de Proyectos de la Red de Inversionistas “Invertir Perú”, el experto aseguró que, dentro de una red, los miembros suelen dividirse en tres grupos:

Ocupado: *Todos tienen diferentes intereses por lo que se hace complicada la tarea de juntarlos y que asistan a las reuniones. Muchas veces se hace acercamientos mediante reuniones personalizadas en cada una de sus oficinas.*

Proactivo: *Poseen habilidades comerciales excepcionales. Son gente de negocios siempre atentos y alertas a nuevas oportunidades.*

¹⁷⁵ Id.

¹⁷⁶ Cfr. ESBAN, Red Española de Business Angels, *Estudio para el fomento de las redes de Business Angels en España*, Madrid, 2008, p. 13.

¹⁷⁷ Id.

¹⁷⁸ Id.

Solidario: *El sentimiento de solidaridad no suele ser la más generalizada y tiende a ser más usual mientras mayor es la persona.*¹⁷⁹

Existen varios ejemplos exitosos de redes formadas en EE.UU., Holanda, Italia, Austria, Bélgica o España, donde entidades públicas e instituciones educativas han jugado un papel muy importante difundiendo el concepto a través de medios de comunicación y seminarios. En algunos países de Europa existe, incluso, un marco legal que regula el funcionamiento de estas redes. En Austria, por ejemplo, se halla una Agencia Pública de Desarrollo de pymes, que otorga garantías a las inversiones; en Bélgica se está trabajando en iniciativas políticas favorables a las inversiones y, en Reino Unido, se han anunciado varios proyectos piloto dirigidos a potenciar la predisposición a invertir¹⁸⁰.

Latinoamérica está avanzando en este proceso, en mayo 2010, se creó la Asociación Latinoamericana de Redes de Inversionistas Ángeles, en el marco de la Conferencia Anual de la Asociación Mundial de Inversionistas Ángeles, con apoyo del BID. Su creación se basa en objetivos como promover la inversión en la etapa temprana de los emprendimientos, que contribuyan con el desarrollo económico, la generación de empleo y la creación de riqueza de la región. El gremio cuenta con representantes de: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, México, Panamá, Perú y República Dominicana¹⁸¹.

Esta Asociación basó su creación en el modelo de Inglaterra, que con políticas adecuadas ha generado 16.000 nuevas empresas apoyadas por inversionistas ángeles, en Francia solo en los últimos tres años se identificaron más de 100.000 nuevos inversionistas para etapas tempranas de emprendimientos innovadores y en EE.UU. esta industria mueve más de US\$ 20.000 millones al año¹⁸².

Como se mencionó anteriormente, hay otros ejemplos de Redes de Inversionistas Ángeles en Latinoamérica como "Invertir Perú", que agrupa a 20 empresarios exitosos, sobre los 35 años, cuyos puntos clave de acción son la

¹⁷⁹ Cfr. Gonzalo Villarán, entrevista con Albertina Navas, *Red de Inversionistas Invertir Perú*, en persona, Quito, 16 de Agosto 2011.

¹⁸⁰ Cfr. GOBIERNO DE ESPAÑA, *Responsabilidad Social en las PYMES*, Madrid, septiembre 2009, p. 34.

¹⁸¹ Cfr. SOUTHERN ANGELS, *Asociación Latinoamericana de Redes de Inversionistas Ángeles*, <http://www.southernangels.cl/2010/11/chileno-es-elegido/>, Acceso: 4, Agosto, 2011, 12h13.

¹⁸² Id.

inversión privada y la innovación y negocios. Su principal objetivo es, según su Coordinador de Proyectos, Gonzalo Villarán, adherir nuevas empresas a la red. La anualidad por la membresía es de USD 5.000 y la reacción de los miembros a este monto ha sido favorable, pues sus agremiados consideran que se trata de un servicio diferenciado y de calidad, que apunta al máximo nivel de emprendimientos¹⁸³.

Otro ejemplo cercano al Ecuador es el de “Ángeles Inversionistas”, una red colombiana creada con el liderazgo del BID, el Fondo Multilateral de Inversiones, “Créame y Capitalia Colombia”, al cual se suma la Alcaldía de Medellín y Proantioquia. La Red de Ángeles Inversionistas se enfoca en la búsqueda y selección de empresas en edad temprana; emprendimientos y/o PYMES. Sus áreas de inversión de interés son, básicamente: Ciencias de la salud, Biotecnología, Medio Ambiente, Ingeniería aplicada, Tecnologías de la Información / software, Tecnología de alimentos¹⁸⁴.

En México existe “Business Angels México”, un organismo que opera como un vínculo entre negocios, empresas y proyectos con inversionistas que buscan opciones para invertir, aportando capital a micros, pymes, empresas y grandes proyectos en etapas de formación o consolidación y que a diferencia de otros ángeles inversionistas que solo operan con capitales propios y muy limitados. Además de utilizar capitales propios de los inversionistas, esta red también opera con fondos de inversión públicos, bancarios y financieros. Lo cual garantiza al solicitante de capital encontrar la solución el financiamiento o la inversión para su negocio, empresa o proyecto¹⁸⁵.

Otro ejemplo digno de imitar es “Southern Angels”, red de ángeles inversionistas chilenos nacida en 2004 desde la incubadora de negocios Octantis y la Universidad Adolfo Ibáñez, como parte de un proyecto del Banco Mundial. En 2006, consiguió el apoyo de Innova Chile para la operación básica de la red. Del 2004 al 2009, el foco principal de la red fue el impulso de la cultura de inversión

¹⁸³ Gonzalo Villarán, entrevista con Albertina Navas, *Red de Inversionistas Invertir Perú*, Op. Cit.

¹⁸⁴ Cfr. ANGELES INVERSIONISTAS, *Red de Inversionistas en Colombia*, http://www.angelesinversionistas.com.co/index.php?option=com_content&view=article&id=44&Itemid=56 , Acceso: 4, Agosto, 2011, 14h36.

¹⁸⁵ Cfr. BUSINESS ANGELS MEXICO, Red de Inversionistas en México, <http://www.businessangelsmexico.com/qsomos.html>, Acceso: 4, Agosto, 2011, 17h08.

temprana y la promoción de la cultura emprendedora dentro del ecosistema de emprendimiento chileno.¹⁸⁶

3.2. Problemas y Tendencias de Inversión Ángel

3.2.1. Inconvenientes del Emprendedor y el Emprendimiento

Para realizar esta parte de la investigación se tomaron en cuenta las entrevistas ejecutadas por la Empresa StartupsVentures fomentadora de emprendimiento en el Ecuador, la cual contactó a 12 expertos en temas de emprendimiento, entre catedráticos y directivos de incubadoras, potenciadoras y aceleradoras de negocios, así como profesionales del área financiera, relacionados con Casas de Valores, de esta manera se puede complementar la información obtenida de los empresarios y analizarla en un contexto más amplio y técnico¹⁸⁷.

Los problemas frecuentes y riesgos que enfrentan los inversionistas ángeles se pudieron revelar en las entrevistas efectuadas por SV, al contar la experiencia que tenían varios de los entrevistados ecuatorianos en este tipo de esquemas y, sobre todo, de aquellos que habían perdido dinero en el intento o que se equivocaron en su valoración de los proyectos. En base a sus aportes y complementando estas visiones con la opinión técnica de los expertos consultados, pudimos obtener las siguientes conclusiones respecto de los problemas frecuentes en el ecosistema en que se desenvuelve el emprendedor¹⁸⁸.

¿Qué es lo que hará el emprendedor cuando revive el capital del inversionista ángel? Esta es la principal preocupación de los potenciales inversionistas con respecto a los emprendedores. Algunos han atravesado experiencias negativas, en las cuales los emprendedores beneficiarios han usado el dinero en ampliar su patrimonio personal con casa y vehículos nuevos y de lujo, y con salarios elevados. Varios de los potenciales inversionistas consideran que el emprendedor debe ganar un salario medio de inicio tanto por argumentos de costos, así como para generar incentivos por cumplimiento de metas. Algunos, incluso, preferirían poner el dinero en un fideicomiso o pagar directamente a los proveedores que entregar el capital directo al emprendedor¹⁸⁹.

¹⁸⁶ Cfr. SOUTHERN ANGELS, *Asociación Latinoamericana de Redes de Inversionistas Ángeles*, Op. Cit.

¹⁸⁷ Cfr. STARTUPSVENTURES, *Inversionistas*, www.startupsventures.com, acceso: 2 noviembre, 2011, 11h32.

¹⁸⁸ Id.

¹⁸⁹ Id.

Guido Caicedo, ex director del Centro de Formación de Emprendedores de la Escuela Superior Politécnica del Litoral (Espol), uno de los expertos entrevistados indica su experiencia al respecto:

He visto que cuando el inversionista ángel fija un sueldo astronómico al emprendedor para darle una participación accionaria menor, el emprendedor no aprende a sacrificarse por el negocio, se vuelve cómodo y prefiere el salario a hacer un esfuerzo por multiplicar su empresa¹⁹⁰.

Otro tema que inquieta a los potenciales inversionistas es que el emprendedor tome del inversionista ángel la red de contactos, el “know how”¹⁹¹ y el acceso a la red de comercialización y quiera comprar su participación accionaria antes de los 5 años de operación. Los potenciales inversionistas ven esta posibilidad como un riesgo, porque pierden la oportunidad de escalar sus réditos proporcionalmente al crecimiento del negocio. Si bien pueden recuperar el capital, lo cual es uno de los objetivos de cada inversionista ángel, por otro lado para ellos, su inversión en tiempo y red de contactos vale bastante más que el valor nominal del capital invertido¹⁹².

Un aspecto que preocupa a los inversionistas ángeles es la presentación adecuada de los proyectos de emprendimiento, con lo cual el tiempo dedicado a la presentación resulta ineficiente porque no se enfocan en la información relevante. La siguiente cita resume las percepciones de varios entrevistados. Por ejemplo Luis Adriano Calero, gerente general-CEO RedPartner comenta;

El típico error de los emprendedores es concentrarse en presentar su producto y se olvidan de explicar el modelo de negocio. Tampoco se presentan a ellos mismos, cuando la idea es que la interacción emprendedor- inversionista sea una oportunidad de generar confianza¹⁹³.

Los entrevistados también insistieron en las carencias que tienen los emprendedores en cuanto a capacidad de gestión del negocio. Muchas veces se presentan técnicos que dominan sus áreas de especialidad, pero no poseen formación ni habilidades gerenciales, lo cual influye en el desarrollo del emprendimiento al no cumplir con las formalidades, plazos, compromisos y metas, inclusive sobredimensionan o alteran las cifras. Por ello, los potenciales

¹⁹⁰ Id.

¹⁹¹ NB. Know how: conocimiento, experiencia.

¹⁹² Id.

¹⁹³ Id.

inversionistas consultados prefieren aportar a proyectos referidos, de amigos, familiares o ex colaboradores, no de terceros que no conozcan¹⁹⁴.

Con respecto al emprendimiento, una idea referida por la mayoría de los entrevistados fue que los emprendedores desarrollan “ideas muy locales”, esto quiere decir que no visualizan emprendimientos de alto impacto. Por lo tanto no se ve la proyección internacional en los emprendimientos, en consecuencia, el emprendimiento se limita al mercado ecuatoriano y no resulta atractivo para los inversionistas ángeles por su limitada capacidad de crecimiento. Los inversionistas saben que este tipo de inversiones son de alto riesgo y de largo plazo, por ello, estos emprendimientos demasiado locales no les interesan¹⁹⁵.

Los entrevistados que habían tenido experiencias como inversionistas ángeles señalaron también que muchas veces su dinero se utiliza en las fases previas al lanzamiento del producto al mercado, sobre todo, en la contratación de servicios como estudios de mercado, grupos focales, generación de prototipos, pruebas de producto, etc. Según los inversionistas, esto aumenta la posibilidad de pérdida, porque si el proyecto no funciona, no quedan activos de respaldo. Es por lo que los entrevistados prefieren involucrarse a partir de etapas más cercanas al despegue de los nuevos emprendimientos para asegurar de cierta manera el capital aportado¹⁹⁶.

3.2.2. Problemas de las Instituciones

La iniciativa de preincubación e incubación de nuevos emprendimientos nacientes en universidades es relativamente nueva. Se intentó desarrollar un Sistema Ecuatoriano de Apoyo a la Formación de Emprendedores (SEAFE) con el apoyo de la Corporación Andina de Fomento (CAF), hace alrededor de cinco años. Los objetivos fueron crear una red de universidades que impartiera la cátedra de Emprendimiento en todas sus carreras y la generación de una red de incubadoras de empresas, en su mayoría, impulsadas por las universidades. Seis universidades y cuatro incubadoras lideraron el proyecto y se consiguieron importantes resultados:

*295 docentes formados en la cátedra de Emprendimiento
7 carreras por universidad impartiendo la cátedra
2785 alumnos recibieron la cátedra*

¹⁹⁴ Id.

¹⁹⁵ Id.

¹⁹⁶ Id.

Por problemas internos, esta iniciativa se disolvió y la red se desarticuló. Cada universidad, entonces, trató de mantener sus proyectos, pero con mayor dificultad y limitado conocimiento. Por esta causa, ninguno de los expertos consultados, catedráticos y directivos de incubadoras y aceleradoras de empresas había experimentado ni viabilizado el contacto entre un potencial inversionista y un emprendedor, pues nunca se llegó a esa fase. Las causas reiterativamente referidas fueron que no había suficiente volumen de proyectos incubados en las universidades con la calidad requerida para exponerlos a un Comité de Evaluación. Poco a poco, las universidades han ido retomando el tema y se ha multiplicado el número de entidades de apoyo al emprendimiento, cuya demanda creciente ha sido efecto del Programa EmprendEcuador. Actualmente, se registran 40 organizaciones locales entre agencias de desarrollo, preincubadoras, incubadoras, acelerados, potenciadoras y consultoras de negocios, en siete ciudades del país¹⁹⁸.

Los problemas relacionados con las organizaciones sin fines de lucro son más de omisión y falta de promoción que de acción. Pocas instituciones mantienen vínculos permanentes con programas internacionales de apoyo al emprendedor. Una de las pocas que sí lo hace es la “Incubadora Innpulsar” de Cuenca, que ha enviado ocho proyectos a los concursos abiertos impulsado por organismos multilaterales de crédito, como el Banco Mundial. En este contexto, uno de los expertos, Roy L. Thompson, presidente del “Young Americas Business Trust”, aporta un análisis interesante:

Nosotros aportamos con asesoría de muchos niveles a los emprendedores, a través de nuestros programas y hemos conectado a los ganadores de nuestros concursos de emprendimiento con los inversionistas. Pero lo que he aprendido, es que los ganadores creen que saben todo y, por eso, a veces sus proyectos fracasan. En cambio, los que quedan segundos o terceros se esfuerzan por corregir su proyecto y, al final, les va mejor. Creo que debemos generar programas de apoyo para las NO ganadores para que estas ideas valiosas no se pierdan¹⁹⁹.

También los inversionistas identificaron un problema que compete a los mismos inversores, el cual indica que los inversionistas no siempre ven la importancia de invertir en estrategias y acciones de marketing como parte del desarrollo del emprendimiento naciente. Otro limitante es, en ciertos casos, la edad y

¹⁹⁷ Id.

¹⁹⁸ Id.

¹⁹⁹ Cfr. JUNIOR WORLD ENTREPRENEURSHIP FORUM, Roy Thomason, <http://jwefecuador.org/expositiorespage1.html>, acceso: 27, octubre, 2011, 14h14.

formación de los potenciales inversionistas, es decir que cuando ellos son de edad madura, están menos dispuestos a evaluar y a aportar en sectores que les son ajenos, tales como áreas de alto valor agregado en tecnología. Además, todos aceptan que hay una suerte de omisión cruzada, es decir, no se atreven a dar un paso antes de que otro lo haga y eso deriva en la inacción del grupo²⁰⁰.

3.2.3. Posibles soluciones para impulsar la inversión

De acuerdo al diagnóstico de las entrevistas realizadas a empresarios y expertos por parte de la empresa StartupsVentures, se pueden obtener posibles soluciones para enfrentar los inconvenientes que existen en cuanto se refiere a inversión nacional.

Dado el poco conocimiento de por parte de empresarios y ejecutivos acerca del concepto de inversión ángel, muchos de los entrevistados sugieren una mejor difusión de estos sistemas, ya que en ciertos casos, se asume que la inversión ángel es una donación sin retorno. Por lo cual, se recomendó utilizar medios de comunicación del Estado, en instituciones tanto públicas como privadas, en gremios empresariales, cámaras nacionales para que esta información llegue a potenciales inversionistas y vean el esquema como una herramienta útil tanto financiera como social para destinar sus excedentes de liquidez diversificando el riesgo²⁰¹.

Asimismo se propuso que los individuos con altos porcentajes de capital en el ámbito de los negocios inviten a participar a otros posibles miembros con el fin de desarrollar un clima de confianza, dado que si la invitación a ser parte de este club se genera a través de instancias públicas los empresarios encuestados aseguran que no abordaran la iniciativa con la misma predisposición. Un comité de Pre-evaluación que sea conformado por expertos, catedráticos y empresarios es muy importante para que se realicen análisis exhaustivos sobre los proyectos, proceso previo al contacto entre el emprendedor y el inversor, con el fin de que el proceso sea efectivo, ágil y realizable²⁰².

Los empresarios aportaron con la sugerencia de crear un fondo de garantía de capitales el cual recibe aportaciones periódicas de empresas, personas naturales o instituciones con la finalidad de devolver parte del capital invertido si un proyecto

²⁰⁰ Id.

²⁰¹ Cfr. STARTUPSVENTURES, Op. Cit. pp. 20-23.

²⁰² Id.

de emprendimiento fracasa por circunstancias fuera de la gestión de los inversionistas. Los fondos de garantía no se utilizan para cubrir gastos habituales, como de administración del emprendimiento como son las reservas económicas. También se mencionó que esta posible solución sea parte de la Ley que protegiera la quiebra²⁰³.

De la misma manera como existe la Ley de Quiebra en la legislación de Estados Unidos, se sugirió crear una ley similar en el sistema judicial ecuatoriano debido a las necesidades del empresario. El derecho de declararse en quiebra en Estados Unidos está amparado por la Ley de Prevención de Abuso de Quiebra y Protección del Consumidor (“Bankruptcy Abuse Prevention and Consumer Protection Act”), aprobada por el Congreso en 2005. Los casos de quiebra son tratados en tribunales en donde detienen inmediatamente las acciones de los cobradores, la ejecución de la hipoteca, el embargo de salarios, y permite pagar atrasos de hipotecas, restaurar servicios básicos como de agua, energía eléctrica, teléfono, y protege a sus codeudores mientras continúa el proceso de quiebra²⁰⁴.

Por lo tanto, a través de la ley de quiebra los derechos de los acreedores no se eliminan, ellos reciben sus pagos a través del proceso de quiebra. Los deudores tampoco pierden sus propiedades con la condición de reestructuración de pagos. Es por lo que se sugirió que se cree esta ley con el fin de respaldar a los acreedores y también ayudar a los deudores con las consecuencias que atrae una quiebra de un emprendimiento, negocio que no haya obtenido un resultado exitoso. Los tipos de quiebra que se pueden presentar son los siguientes²⁰⁵:

*Tipos de quiebra: 1. Liquidación (permite vender propiedades no exentas del deudor y pagar deudas hasta donde alcance; 2. reorganización (para negocios con alto volumen de deudas); y 3. ajuste de deudas (permite que personas naturales planteen un plan de pagos por un valor total o parcial de sus deudas)*²⁰⁶

Una estrategia que se mencionó para generar apoyar a los emprendimientos, es fortalecer las incubadoras y aceleradoras de negocios, ya que mientras más proyectos de emprendimientos se puedan evaluar se generaran más posibilidades de que la competencia eleve el nivel de los emprendimientos en el Ecuador. Por lo tanto los empresarios recomiendan desarrollar en las incubadoras procesos de especialización de los emprendimientos en cadenas productivas para evitar la

²⁰³ Id.

²⁰⁴ Cfr. CCH, (“Bankruptcy Abuse Prevention and Consumer Protection Act”, United States, CCH Editorial, 2005, pp. 1-5.

²⁰⁵ Id.

²⁰⁶ Id.

simplicidad de los proyectos. De esta manera se generarían emprendimientos complementarios y especializados en los sectores productivos o de servicios²⁰⁷.

Por otro lado, también se mencionó crear un club de Inversionistas Ángeles, ya que a través de esta investigación se ha demostrado que en el Ecuador no existe una estructura formalmente constituida para establecer el contacto entre emprendedores de éxito y potenciales inversionistas. Los entrevistados en un 100% aseguraron que esta propuesta serviría como mecanismo para servir de enlace para mejorar la inversión en el Ecuador, además mostraron su disposición en participar siempre y cuando existan ciertas características de por medio. Por ejemplo, prefieren que el Estado participe cumpliendo únicamente un rol de facilitador de un espacio para acoger a las partes involucradas, mas no como un miembro o socio. Además que apoye la institucionalidad del sistema garantizando la seriedad en las reglas del juego. Otra condición mencionada fue que dicho club sea liderado a través de una o varias instituciones de prestigio en el ámbito de los negocios con el objetivo de otorgar credibilidad a los miembros²⁰⁸.

Para ilustrar estas condiciones se mencionó que la entidad pública que participe con el rol de facilitador, espacio de encuentro y generador de institucionalidad sea el Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad, dado el nivel de acción realizado en los últimos años para los emprendedores ecuatorianos, mencionado anteriormente en esta investigación. También se propuso que la Escuela de Negocios IDE Business School sea una de las instituciones educativas que brinde la credibilidad en el análisis de los planes de negocios que serán analizados antes de llegar a las manos de los inversionistas ángeles²⁰⁹.

3.3. Contacto entre el Emprendedor y el Inversionista Ángel

3.3.1. Proceso de selección para una Inversión Ángel

El proceso de selección de un proyecto de emprendimiento para una inversión ángel es un proceso largo y complicado. Primero se debe contar un amplio plan de negocios bien estructurado que haya sido contemplado por expertos antes de pasar a la presentación formal del proyecto ante la institución que mediará entre

²⁰⁷ Id.

²⁰⁸ Id.

²⁰⁹ Id.

el inversionista y el emprendedor. Posteriormente, si el plan es aprobado entonces a la firma del contrato por la asesoría. Un segundo contrato es firmado para continuar con el proceso, y finalmente se elabora una presentación de power point ante el inversionista que se interesó en el proyecto. A continuación un detalle de cada paso²¹⁰:

Preparar un plan de negocios: Este debe contener misión, visión, descripción del producto/servicio, proyección financiera, mercado objetivo, entre otros elementos propios del este documento académico que cada vez más es un requisito para todo emprendimiento. El documento debe dejar en claro cuál es el potencial del proyecto y cómo se alcanzarán las metas de crecimiento con un horizonte de tres a cinco años. Si no se cuenta con un buen plan, lo mejor es que te tomes el tiempo necesario para elaborarlo. Para esto puedes buscar asesoría en una incubadora de proyectos, una fundación de apoyo a emprendedores o en una consultora²¹¹.

Presentación formal del proyecto: Puede ser ante un inversionista particular, una red de inversionista ángeles y otra institución, que se encargará de revisarlo. Este proceso puede incluir una primera entrevista con el emprendedor o empresario para aclarar determinados puntos.

Firma contrato preliminar de asesoría: Si el emprendimiento es aprobado, se firma un contrato preliminar de asesoría. Suele ser un servicio gratuito hasta el momento en el que el emprendedor consigue capital. Llegado este punto, el club de inversionistas puede negociar una participación en el proyecto por concepto de recuperación por el servicio.

Firma del contrato definitivo: Luego de iniciado el proceso, inversionistas y emprendedores se vuelven a reunir para una sesión final de preguntas y respuestas. Si todo sale bien, se firma el contrato definitivo y se asigna un director al proyecto, que se encargará de elaborar el caso de negocio.

Presentación: Finalmente el emprendedor hace una presentación del proyecto ante los potenciales inversionistas. Según “Ángeles Inversionistas” organización de Colombia, indica que la presentación de un proyecto debe ser corta y concisa, la misma que debe incluir los siguientes puntos:

²¹⁰ Cfr. HARVARD BUSINESS REVIEW, Las pautas para el Inversionista Ángel Latinoamericano, Mayo 2009, pp. 3-5.

²¹¹ Id.

1. *La idea de la Compañía*
2. *Tamaño del mercado*
3. *Tecnología o diferenciación*
4. *Estrategias de penetración al mercado*
5. *Capital y metas*²¹²

Como indica el famoso y experto emprendedor en inversiones Asheesh Advani, cuando se trata de recaudar dinero para un nuevo negocio, no hay que esperar ningún milagro: “los ángeles no bajarán del cielo”. A pesar de que en la mayoría de los casos, los inversionistas ángeles ya conocen al emprendedor y al posible emprendimiento a través de amigos mutuos. Lo importantes es que el inversionista debe tener confianza en el emprendedor para correr el riesgo de participar en el proyecto. Para ello el emprendedor debe mostrarse transparente en todas las etapas de este proceso²¹³.

Todo inversionista ángel deseará conocer al emprendedor lo más a fondo posible, primero como persona y, desde esta premisa, sabrán qué pueden esperar de la empresa, producto o servicio que se ofrezca. Se fijarán en detalles de su vida personal como lugar de estudios, lugar de vivienda, qué clase de automóvil posee e, incluso, a dónde va de vacaciones, entre otros factores que puedan ayudarlo a definir su personalidad. Su impresión del emprendedor, su experiencia en la empresa y su destreza de dirección influyen en su decisión para invertir. También hablarán con socios mutuos para conocerlo y saber cómo te relacionas con ellos. Si las personas a quienes conocen y confían dicen que eres una máquina de crear ideas, pero no sabes manejar el dinero, estarás en problemas²¹⁴.

Por otro lado, los potenciales inversionistas querrán conocer el ambiente de trabajo y cómo se manejan las relaciones con el equipo, si el emprendedor es bueno para delegar, si tiene confianza en ellos, cómo fue el proceso de selección, qué mecanismos de incentivo utiliza, entre otros factores que definen el estilo de gerencia y liderazgo. Por lo tanto, el inversionista realizará una serie de preguntas de su vida personal, trabajo y sobre todo el proyecto de emprendimiento al que posiblemente le otorgará su capital²¹⁵.

Desde la experiencia latinoamericana, que esta basada en la europea y la estadounidense, un inversionista ángel recibe decenas de proyectos por mes y

²¹² ANGELES INVERSIONISTAS, Soy un Angel Inversionista, presentación power point, 2011, Bogota, ll. 3-6.

²¹³ ENTREPRENEUR, The Angel in your Pocket, <http://www.entrepreneur.com/article/203788>, acceso: 5, noviembre, 2011, 15h02.

²¹⁴ Id.

²¹⁵ Id.

financia, en promedio, menos del 2% de esos proyectos. Para que un proyecto sea aprobado no es suficiente que esté bien, debe ser excepcional. Estas son las preguntas más importantes que un inversionista preguntará sobre el proyecto de emprendimiento²¹⁶:

- 1 ¿Cuál es la oportunidad que viste en el mercado? *Consejo:* El inversionista esperará una respuesta corta, creativa y que demuestre tu capacidad de observación del mercado y tu enfoque innovador.
- 2 ¿Cuál es el TIR (tasa interna de retorno)? *Consejo:* El inversionista ángel espera que el TIR proyectado supere el 30% anual compuesto.
- 3 ¿Cuál es el capital inicial? *Consejo:* El inversionista ángel espera un capital inicial menor, prefiere los negocios *asset light* o ligeros en activos, con costos fijos bajos y máxima optimización de recursos.
- 4 ¿Cómo ve al negocio dentro de 5 años? *Consejo:* El inversionista ángel espera que el proyecto sea escalable, es decir, que tenga potencial de crecimiento, no solo en el mercado local, y que sea replicable.
- 5 ¿Cuánto se requiere de flujo de caja? *Consejo:* El inversionista ángel espera que se logre un flujo de caja positivo durante los primeros dos años de operación.
- 6 ¿Cuál es tu equipo de trabajo? *Consejo:* El inversionista ángel espera un equipo de trabajo entusiasta, y espera del emprendedor que tenga empatía y liderazgo²¹⁷.

Otro punto que se debe tomar en cuenta es que no es solo cuestión de tener una buena idea, elaborar un adecuado plan de negocio y realizar una excelente presentación. La paciencia es fundamental para el éxito de esta primera parte del proceso, dado que el estudio del proyecto, las pruebas de factibilidad y la respuesta definitiva pueden tomar meses dependiendo de las reuniones que los inversionistas y asesores tengan posteriormente²¹⁸.

²¹⁶ Id.
²¹⁷ Id.
²¹⁸ Id.

3.3.2. Entrevista con el Inversorista Ángel

Antes de agendar una cita con el potencial inversionista, los expertos de la Revista en-línea “Entrepreneur” en el artículo “El arte de conocer a un Inversorista Ángel” aconsejan tomar en cuenta tres factores²¹⁹:

1. Evalúa el estado de tu relación con el inversionista. El tiempo correcto de pedir dinero es cuando la relación es cómoda y de confianza. De esa manera es más fácil intuir que el inversionista estará abierto a la solicitud. Si el inversionista es un amigo o miembro de la familia, debes tener un buen sentido de su vida privada. Por ejemplo, si ocurre cualquier evento grande en su vida probablemente no es el mejor tiempo de pedirle dinero. Si el inversionista no es un familiar, sería mejor tener, al menos, dos o tres interacciones sociales con él o ella antes de pedirle dinero. En cada caso, el inversionista debe saber que el emprendedor tiene un plan de negocios y haber expresado interés en oír sobre el negocio antes de que se sugiera una reunión para solicitar una inversión²²⁰.
2. Toma en cuenta la necesidad de efectivo de la empresa. Tomará varios meses para cerrar la primera ronda de recaudación de fondos, así que se necesitará comprender el flujo de fondos para planear, por anticipado por varios meses, cuánto se necesitará, finalmente, y cuándo²²¹.
3. Sé paciente. Tarda tiempo para recaudar dinero de parientes, amigos y inversionistas ángeles, así como toma tiempo recaudar dinero de inversionistas de riesgo. Los empresarios suponen que tarda entre seis a 12 meses cerrar una ronda de financiamiento de inversionistas de riesgo. Para recaudar dinero de parientes, amigos y ángeles, podía tomar tan solo tres meses una ronda de cinco a seis inversionistas. Para recaudar una ronda más grande, de 10 a 15 inversionistas, fácilmente pudiera tomar más de seis meses²²².

²¹⁹ Cfr. ENTREPRENEUR, *The Art of Meeting an Angel Investor*, <http://www.entrepreneur.com/article/77976>, acceso: 4, noviembre, 2011, 15h35.

²²⁰ Id.

²²¹ Id.

²²² Id.

El objetivo número uno de conseguir una reunión con un inversionista ángel es comunicar la idea de la empresa. Cuando se solicita capital, lo más importante, lo básico, lo imprescindible es tener un plan de negocios claro. Hay dos razones para eso. Primero, tienes que poder responder a ciertas preguntas importantes sobre la idea que se está exponiendo. El inversionista seguramente preguntará: ¿en qué plazo crees que lograrás ganancias? La respuesta para esto debe estar en las proyecciones de flujo de fondos del plan de negocios²²³.

Segundo, un inversionista casi siempre pedirá ver una copia del plan de negocios. El consejo de los expertos es que, a menos que pregunten por él con anticipación, no lleses el plan completo a la reunión. Cuando pregunten por él en la reunión, será mejor entregar un resumen ejecutivo y ofrecer enviarles por correo el plan completo más tarde. Hay dos razones para esto: 1. La reunión se puede alargar demasiado en los detalles; y, 2. siempre es bueno tener una razón para contactarse con el inversionista después de la reunión²²⁴.

Así como es importante estar preparado para saber lo que se debe hacer en una entrevista con un inversionista ángel, también es indispensable saber que es lo que se debe omitir ya que hablar con inversionistas puede causar nervios y llevar al emprendedor a cometer errores. Aunque el emprendedor y el inversionista ya se hayan conocido y hayan interactuado previamente, sí es muy importante escoger las palabras cuidadosamente. Lo que siempre se debe evitar decir al inversionista es²²⁵:

- **Planes irreales.** *Al inversionista le agrada que el emprendedor piense en grande, pero planes vagos y excesivamente ambiciosos lo pueden irritar. Antes de soñar tan lejos, se debe demostrar las proyecciones financieras de corto plazo²²⁶.*
- **Exagerar las ganancias.** *Es importante evitar la tentación de inflar las ganancias proyectadas o los oídos de los colaboradores de la empresa. La honestidad es el valor más importante que los inversionistas pueden encontrar en un empresario y un inversionista estará tratando siempre de medir tu grado de honestidad²²⁷.*
- **Decir que las proyecciones del emprendimiento son conservadoras.** *Difícilmente se podrá saber si las estimaciones son conservadoras u optimistas; es mejor sincerar la decisión de por qué se tomaron los supuestos que determinan las proyecciones, aún cuando no se tenga una señal de que éstas puedan ocurrir, al menos queda la impresión de la honestidad²²⁸.*
- **Afirmar que hay planes de asociarse con empresas importantes, sin tener una certeza de aquello, solo para impresionar al inversionista.** *“Una multinacional firmará con nosotros un*

²²³ Id.

²²⁴ Id.

²²⁵ Cfr. EMPRENDECUADOR, Código de Conducta frente a un Inversionista Ángel, <http://www.emprendecuador.ec/portal/index.php?module=Pagesetter&type=file&func=get&tid=15&fid=up&pid=53>, acceso: 4, noviembre, 2011, 16h06.

²²⁶ Id.

²²⁷ Id.

²²⁸ Id.

contrato próximamente"... Sin duda, es una buena noticia, pero no es bueno decir que pasará en una fecha exacta sin tener esa certeza; sería muy decepcionante para un inversionista ver que en una semana el emprendedor no ha firmado este contrato importante, eso pondría en duda su credibilidad²²⁹.

- **Asegurar que empleados claves se unirán una vez que se obtengan los fondos de un inversionista.** Algunos de estos empleados claves son conocidos y tienen una buena posición en sus actuales trabajos, buenos sueldos, bonos, y demás. Si se va a exponer sus nombres en una presentación debe existir la certeza de que ellos tienen claro lo que significa emprender y que, seguramente, no recibirán las mismas condiciones de remuneración, al menos en un inicio. Una conversación en un coctel o una fiesta donde uno de estos demostró interés no significa que renunciará a su acomodada posición actual. En otras palabras debe estar seguro que estas personas claves están listas para irse de su actual empleo²³⁰.
- **Aparentar que la empresa está en proceso de due diligence²³¹ con otros inversionistas.** El mensaje detrás de esta frase es "si no te apuras en invertir otro lo hará pronto". Ésta táctica es muy vieja y poco inteligente. Además, existe una gran posibilidad que el inversionista conozca, mejor que el emprendedor, a los demás inversionistas a los que se está presentando el negocio²³².
- **Hablar mal de la competencia.** No es una buena idea subestimar o hablar mal de los competidores, especialmente de los grandes, porque por algo son grandes. De esta forma, solo se logrará una imagen de ingenuidad, en lugar de esto es bueno demostrar que los conoce bien y que ha pensado algunas formas de cómo se podrían asociar a ellos o cómo se puede aprovechar de su infraestructura o aprovechar un nicho que ellos aún no lo han reconocido, entre otros aspectos²³³.
- **Afirmar que las patentes hacen que el negocio esté protegido.** Las patentes no hacen un negocio factible o inmune a la competencia, lo que sí genera es una ventaja competitiva temporal, sobre todo en áreas como la biotecnología, artículos médicos, ciencia de materiales, pero no más que esto. Cuando se hable de esto con un inversionista no lo mencione más de una vez, de lo contrario, parecerá alguien sin experiencia que piensa que una patente hace el negocio inmune a la competencia. Si su invención no es posible de patentar, no merece la pena mencionarlo²³⁴.
- **Asegurar que el proyecto tiene el potencial de ser el número uno del mercado.** Decir que la empresa tiene la ventaja de ser el pionero es poco aceptada en general, debido a que: ¿cómo es posible saber si eres realmente el primero? Una regla oro es saber que si se está haciendo algo bueno, probablemente, existan muchos más tratando de hacer lo mismo. En realidad, ser el primero no es tan bueno como suena, posiblemente ser un rápido segundo es mejor, dejar que otro sea el pionero, aprender de sus errores y después superarlos²³⁵.
- **Sobredimensionar el potencial de éxito del equipo de trabajo.** En este contexto, un equipo de clase mundial significa haber fundado una empresa anteriormente y haber creado gran valor para sus dueños o haber tenido diversos cargos respetados y conocidos en empresas que transan en Bolsa²³⁶.

3.3.3. Conducta del emprendedor frente al Inversionista Ángel

No solo basta con preparar y conocer muy bien el proyecto que se va a presentar al posible inversionista ángel, es necesario también que el emprendedor se prepare en cuanto a lenguaje, presentación e imagen. Para lo cual hemos tomado

²²⁹ Id.

²³⁰ Id.

²³¹ NB. Auditoría de la empresa en proceso de venta de acciones.

²³² Id.

²³³ Id.

²³⁴ Id.

²³⁵ Id.

²³⁶ Id.

como referencia la publicación del Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad, “Código de Conducta del Emprendedor” en donde señala ciertos aspectos que el emprendedor debe conocer para causar una buena impresión²³⁷.

Por lo tanto los expertos recomiendan utilizar el tiempo destinado en la presentación del proyecto para hacer que sea lo más atractivo posible para un inversionista, por ejemplo, reducir los costos, mantener una amplia lista de proveedores, agotar los caminos para aumentar las utilidades y mantener la mayor cantidad de clientes. Sin embargo, existen emprendedores expertos en una sola rama quienes por lo general utilizan un lenguaje técnico, esto puede causar dificultades en comunicar las ventajas del proyecto al inversionista. Para mencionar temas en los que no se tiene mucha experiencia, se recomienda buscar asesoría ya sea legal, técnica, o administrativa a expertos antes de la presentación²³⁸.

Lo que dará valor a la presentación e interesara al inversionista es cuando se ha integrado a personas talentosas al equipo de trabajo que complementen la gestión del futuro gerente de la empresa, esto servirá de respaldo para el inversionista de que el equipo se convertirá en un apoyo en las temporadas difíciles. El emprendedor se caracteriza por tener muchas ideas y querer desarrollar varios proyectos, sin embargo es importante enfocarse en el negocio principal, en lugar de intentar conseguir fondos con dos o tres proyectos a la vez, lo que se conseguirá es confundir el destino del capital con que el inversionista esté dispuesto a participar.

Antes de preparar la presentación del proyecto el emprendedor debe investigar a profundidad como funciona el mercado de su negocio y cuales serán las fuentes de ingreso, el inversionista querrá conocer datos específicos, además saber el salario que recibirá el emprendedor es muy importante y saltará a la vista si se excede el monto a las competencias, responsabilidades del emprendedor y a las circunstancias del negocio. Una vez que se empieza a trabajar en la presentación los mínimos detalles deben ser tomados en cuenta para lograr generar interesados en conocer más a fondo el emprendimiento. Esta presentación es el primer paso para lograr un acuerdo de inversión entre el inversionista y el emprendedor²³⁹.

²³⁷ Cfr. MINISTERIO DE COORDINACION DE LA PRODUCCION, EMPLEO Y COMPETITIVIDAD, Código de Conducta del Emprendedor, Quito, 2011, pp. 13-18.

²³⁸ Id.

²³⁹ Ibid. pp. 20-27.

Los emprendedores, por lo general, cometen muchos errores al tratar de convencer al inversionista en aportar dinero en su proyecto, ya que ignoran lo que en realidad desea escuchar un posible inversor. Los errores más comunes y algunos ya mencionados en esta investigación son el lenguaje técnico, extender demasiado una presentación, inclusión de cálculos u otros formatos con demasiados datos numéricos o estadísticos, falta de coherencia, contradicción con las cifras, y demás. Muchos emprendedores utilizan un lenguaje negativo como por ejemplo:

“Puede darse el lujo de no invertir”, “No tenemos competencia”, “Nuestras proyecciones son conservadoras”, “El producto se vende solo”²⁴⁰.

Como se mencionó anteriormente acerca de la estructura de la presentación del proyecto, en esta parte de la investigación se entrará en detalles para conocer a fondo los pasos para una presentación que llegue a los inversionistas ángeles. Este paso es indispensable para introducir la idea del negocio ante los inversionistas, ya que dependerá del emprendedor en ser concreto en términos de datos, seguros de sí mismos y del negocio y sobre todo mostrar pasión por lo que hacen. Primeramente, los expertos recomiendan realizar un borrador de la presentación, como el primer esqueleto de la misma, la cual puede inclusive ser realizado a mano, siendo la estructura del proyecto²⁴¹.

El emprendedor debe saber que la presentación es una herramienta para su exposición, no se debe utilizarla para leer el contenido de las láminas, o diapositivas, ya que el objetivo de este primer acercamiento es convencer a quien se encuentra delante escuchando. Por lo tanto las diapositivas deben contener información esencial, que sirva como guía de lo que se está exponiendo, cada lámina debe contener ocho puntos como máximo. La selección y ubicación de imágenes debe ser cuidadosa, se recomienda utilizar cuadros condensadores de información y procurar utilizar cifras con comparaciones. Las tablas y gráficos permitirán al oyente recibir el mensaje fácilmente. No utilizar colores llamativos en fondo y letras ya que la persona que está en frente perderá la concentración del discurso. El tamaño de la letra utilizada debe ser considerablemente grande para la visualización de lejos. Siguiendo estos pasos el emprendedor debe asegurarse que una presentación exitosa tendrá introducción, cuerpo y conclusiones en menos de 15 láminas en total y adicionalmente llevar un prototipo del producto, de ser el caso²⁴².

²⁴⁰ Id.

²⁴¹ Ibid. pp. 28-30.

²⁴² Id.

“La imagen del emprendedor es la imagen del negocio”²⁴³, finalmente, la imagen del emprendedor si cuenta, es un error no medir la importancia de como luce una persona al presentarse con un inversionista, ya que tener un producto o servicio de alta calidad no asegura conseguir o mantener clientes. El mensaje de la imagen personal, especialmente la que se trasmite por primera vez, pesa mucho para tomar decisiones sobre el futuro del emprendimiento. Sin embargo, la imagen no solo implica vestir de corbata y traje, se trata de como es el emprendedor, su personalidad y como la refleja en su negocio. Por lo tanto es muy importante manejar una imagen pública, que destaque un conjunto de elementos que muestran a la persona y la misión del negocio, ya que los negocios se hacen con personas. De acuerdo a la investigación del Ministerio MCPEC se debe cuidar aspectos verbales y el lenguaje corporal²⁴⁴.

Por ejemplo, las expresiones verbales como ademanes y gestos deben ser congruentes con el mensaje que se desea transmitir. Es muy común confundir la confianza con la falta de respeto, por lo tanto siempre es oportuno pedir permiso antes de tutear a las personas, evitar las frases negativas y nunca expresarse mal de la competencia o persona alguna. Nunca llegar tarde, llegar siempre 5 a 10 minutos antes para preparar todo y evitar imprevistos, siempre traer un bolígrafo, llevar un reloj y tarjetas de presentación.

En la actualidad uno de los factores esenciales de una empresa es la imagen corporativa ya que la misma transmite el mensaje de como es, que hace el negocio y como lo hace, el mismo que influenciara en clientes, proveedores, entidades financieras, e inclusive elementos internacionales que puedan rodear al negocio. Este es el componente diferenciador de la competencia y permitirá que en la mente de cada cliente se posicione la marca.

Para evidenciar el funcionamiento de la Red de inversionistas ángeles, en marzo 2011 Gonzalo Villarán, Director de la Red de Inversionistas Ángeles “Invertir Perú” dió una conferencia del Desarrollo de un modelo de apoyo al emprendimiento dinámico, invitado por el Distrito Metropolitano de Quito. En su exposición mencionó algunos emprendimientos seleccionados por inversionistas ángeles. Por ejemplo, “Inka Moss” empresa dedicada a la exportación de musgo andino blanco, participó en el Concurso Bid Challenge de Conquito y recibió una inversión de \$150.000

²⁴³ Ibid., pp. 31-35.

²⁴⁴ Id.

dólares por parte de un inversionista ángel de la red “Invertir Perú”, además ganó el primer premio al Mejor Plan de Negocio y le otorgaron un premio de \$14.000 dólares adicionales²⁴⁵.

El segundo lugar fue otorgado a la empresa “Windald” empresa dedicada a la fabricación de generadores de energía eólica. Fue elegido por un inversionista ángel de “Invertir Perú” quien le entrego el monto de \$100.000 dólares. De igual manera recibió un premio adicional por segundo Mejor Plan de Negocio de \$10.000 dólares²⁴⁶.

Pero no solo se premian a los emprendimientos 100% tecnológicos, también modelos de negocios innovadores con un mínimo de porcentaje de tecnología han sido reconocidos por esta red de inversionistas. Por ejemplo, el Consorcio Agroexportador del Perú S.A.C., empresa dedicada a la elaboración de mango orgánico deshidratado para exportación. Recibió financiamiento por \$95.000 dólares para la implementación de maquinaria especializada en la fábrica²⁴⁷.

²⁴⁵ Id.
²⁴⁶ Id.
²⁴⁷ Id.

3. ANÁLISIS

En base a la investigación presentada se puede apreciar el potencial de superación y crecimiento del emprendedor, las habilidades, sus características que lo hacen destacarse en varios informes mundiales sobre emprendimiento. Sin embargo el ecosistema que provee de las herramientas necesarias para emprender en el Ecuador no son las suficientes para potenciar pequeñas y medianas empresas. Muy pocas lo han logrado como se mencionó en los casos de pequeños negocios que han sido reconocidos por Revistas importantes del Ecuador. Por lo tanto las condiciones económicas y sociales del Ecuador se consideran factores determinantes para la formación de emprendedores de éxito en el país.

La ciudad de Quito y Guayaquil han sido calificadas como las mejores ciudades para emprender a pesar de que los procesos que permiten la creación, manejo y administración de negocios han sido reconocidos como bajos en las escalas de Competitividad a nivel global. Estos inconvenientes retrasan y dificultan potenciar a las pequeñas empresas y medianas empresas. En esta investigación se ha demostrado que las PYMES representan el 24% del PIB ecuatoriano, son unidades activas productoras de la economía del país que necesitan crecer, desarrollarse y potenciarse para mejorar las condiciones de los ecuatorianos ofreciendo más fuentes de empleo.

Se ha analizado al MCPEC y Conquito como instituciones públicas así como también a privadas, “Siembra Futuro”, “EmprendeFe”, y otras que han aportado con educación, capacitación, capital e inclusive con redes de contacto a través de concursos de emprendimiento, apoyando a miles de emprendedores que han presentado su plan de negocios. Sin embargo al ser concursos muy pocas personas logran conseguir dichos reconocimientos, mientras que miles y miles de participantes no logran alcanzar sus sueños. Una manera de motivar a estos emprendedores y a pequeños empresarios es crear un nuevo camino para financiar emprendimientos dinámicos o potenciar PYMES para convertirlas en competidoras internacionales. Esta alternativa se llama Red de Inversionistas Ángeles en el Ecuador, que podría ser una herramienta de motivación para que los emprendedores se superen aun más y trabajen en emprendimientos de alto potencial. El desarrollo de PYMES con altas expectativas de crecimiento generará un panorama de inversión más atractivo que impulsará la creación de esta red y permitirá la participación de empresarios reconocidos para que formen parte de esta Red de Inversionistas Ángeles en Quito.

Al contar con las entrevistas realizadas por la empresa StartupsVentures a importantes dueños de empresas y emprendedores de éxito se ha logrado demostrar las posibles soluciones que permitirán impulsar la inversión en el Ecuador, entre ellas se ha nombrado la creación de esta Red. A pesar de que se ha estudiado el mecanismo del Proceso Ángel a través de varios ejemplos de redes y clubes a nivel mundial, todavía el Ecuador no se encuentra en condiciones de iniciar este proyecto sin antes haber realizado una campaña de culturalización sobre lo que implica formar parte del proceso de inversión ángel. De todas maneras no es un proyecto inalcanzable ya que la aceptación de varios empresarios reconocidos a nivel nacional ya han aceptado ser parte de esta iniciativa si se llegara a cumplir varias propuestas antes mencionadas en el capítulo III con respecto a soluciones para la inversión. Además de los consejos y formas de llevar a cabo entrevistas con los posibles Inversionistas Ángeles.

Esta nueva forma de financiamiento constituida por la red de Inversionistas Ángeles se convertiría en una alternativa para impulsar el desarrollo de la actual PYME en el Ecuador.

4. CONCLUSIONES

La hipótesis de esta investigación se cumple al analizar los factores de éxito del emprendedor y emprendimiento, los mismos que al ser bien utilizados generan Pymes innovadoras y de gran potencial que permitirían impulsar la creación de una red de Inversionistas Ángeles la cual activaría los sectores productivos del país.

- Emprendedor es la persona capaz de asumir riesgos con el fin de establecer un negocio, administrarlo y liderarlo. Las motivaciones son lo que lleva a los emprendedores a establecer sus empresas que van desde la necesidad básica de sustento a el deseo de materialización de un sueño.
- Según el GEM en 2010 se observaron cambios en la dinámica empresarial, la TEA aumentó significativamente desde el 2009 al 2010, al igual que el porcentaje de emprendedores nacies, y el número de emprendedores por oportunidad creció disminuyendo la cifra de los por necesidad

- El 60% de los emprendedores ecuatorianos posee entre 25 y 44 años de edad, solo un 26% tiene instrucción universitaria, pero apenas la mitad de los entrevistados ha terminado este nivel de estudios. Los emprendimientos que crean se enfocan en el área de servicios en un 80% y el porcentaje restante es enfocado en transformación e industria extractiva. El 80% de los emprendimientos son de baja escala e inician con menos de US\$10.000, el financiamiento proviene de ahorros personales, familia y amigos. La mayoría de emprendimientos en 83% son de bajo impacto ya que solo generan entre 1 y 5 plazas de trabajo
- La actividad emprendedora del Ecuador es influenciada por el ecosistema en el que se desarrolla por lo tanto políticas y factores económicos generan obstáculos en el desarrollo de emprendimientos de éxito que se ven afectados por la complejidad en los procesos, apertura de negocios, pago de impuestos, y demás tramites que permiten iniciar, gestionar y mantener una empresa.
- Quito y Guayaquil se ubican al final del ranking de mejores ciudades de América para hacer negocios debido a indicadores de infraestructura y entorno de negocios.
- Las pequeñas y medianas empresas son el motor clave de la economía nacional dado que representan el 24% del PIB Ecuatoriano.
- Los emprendimientos dinámicos potencian la economía nacional, generan más plazas de trabajo, las ventas anuales superan los US\$100.000, recuperan la inversión en los dos primeros años y atraen a los inversionistas ángeles para participar con capital y conocimientos.
- La generación de redes de inversionistas ángeles aportan con un entorno favorable, de compromiso y apoyo al emprendedor naciente que lo motivara a crear empresas con alto potencial de crecimiento.
- En Ecuador, existe interés de potenciales inversionistas, entrevistados por la empresa StartupsVentures, quienes desean aportar con capital y conocimiento en emprendimientos dinámicos que contribuyan al desarrollo económico local.

- El desarrollo de PYMES generará un impacto en el PIB nacional, dando paso a la creación de nuevas fuentes de empleo en el país.
- El capitalismo social busca el beneficio de la sociedad, sin embargo este hecho no significa que este modelo teórico aplicado a esta investigación haga desaparecer la pobreza, lo que si generará son mas fuentes de empleo, no erradica la pobreza, pero si la disminuye.
- La participación del Estado es cada vez más fundamental en la red de inversionistas ángeles dadas las recomendaciones de los posibles inversionistas entrevistados. La participación se realizaría a través de una institución pública encargada del desarrollo y la productividad jugando un papel muy importante, otorgando seriedad y credibilidad a la red.
- El Capitalismo Social ha impulsado a las empresas privadas a generar planes de acción que beneficien a la sociedad a través de la redistribución de la riqueza, por ejemplo “Siembra Futuro” es una iniciativa de Cervecería Nacional empresa que busca impulsar a los emprendedores a crear nuevos negocios con el objetivo de aumentar las plazas de trabajo cada año.

5. RECOMENDACIONES

- Capacitar y educar a los emprendedores ecuatorianos para que sus negocios se desarrollen con innovación y tecnología con el fin de ser emprendimientos de alto impacto, a través de la formación educativa proporcionada por las incubadoras, concursos de emprendimientos e instituciones educativas.
- Eliminar procesos innecesarios que dificultan y retrasan trámites tales como los que los que se tienen que enfrentar los ecuatorianos al iniciar una empresa, lentos procedimientos en el pago de impuestos, retrasos en las actividades aduaneras y demás circunstancias que obstaculizan el crecimiento económico nacional.
- Crear una red de inversionistas ángeles en el Ecuador que al poder financiar emprendimientos innovadores o dinámicos, estos se potencien para ser competitivos tanto a nivel local como internacional.

- Generar un sistema institucional en las incubadoras, potenciadoras y generadoras de negocios para que instruya a los emprendedores sobre los procesos y la conducta que se debe tener cada participante al financiamiento ángel a través de procesos generados por el Estado, por ejemplo a partir del 2011 en la malla curricular del Nuevo Bachillerato Ecuatoriano se incluyó la materia Emprendimiento y Gestión, de la misma manera se debe implementar un sistema estándar para las generadoras de negocios.
- Difundir el concepto de inversionistas ángeles en el Ecuador a través de medios de comunicación del Estado, en instituciones tanto públicas como privadas, en gremios empresariales y cámaras nacionales con el fin de que la comunidad ecuatoriana se familiarice con los términos y conceptos de esta red.
- Proponer a los posibles inversionistas ángeles que inviten a otros empresarios de su círculo para ser parte de la red de inversionistas ángeles con el fin de generar un ambiente de confianza en esta red.
- Crear una ley de quiebras que sirva como respaldo tanto para los emprendedores como los inversionistas al participar en un proceso de inversiones ángeles, de esta manera se protege tanto al deudor como el acreedor.
- Generar puntos de encuentro entre emprendedores, empresarios e instituciones públicas y privadas que están interesadas en fomentar el emprendimiento en el país con el fin generar redes de contacto, alianzas, o prestación de servicios entre empresas o instituciones, como reuniones mensuales en un espacio informal para recrear un ambiente de confianza.
- Fomentar el desarrollo de movimientos que busquen reunir a los mejores estudiantes, políticos, empresarios y emprendedores sociales con una visión joven que lleve a las nuevas generaciones a la construcción de un Ecuador mejor, de esta manera se puede contribuir a la visión del emprendimiento como medio de crear riqueza y justicia social.
- Realizar talleres, sesiones de networking y conferencias, en torno a temas clave como Innovación y Tecnología, Educación Emprendedora y Fomento el Emprendimiento en la Base de la Pirámide para condensar las mejores

prácticas, recomendaciones, conclusiones, ideas y casos de éxito y aplicarlas al Ecuador para contribuir con el emprendimiento social.

BIBLIOGRAFÍA

Web

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, *Evolución del Crédito y Tasas de Interés Efectivas Referenciales Marzo 2011*,
<http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/BoletinTasasInteres/ect201104.pdf>

SOUTHERN ANGELS, *Asociación Latinoamericana de Redes de Inversionistas Ángeles*, <http://www.southernangels.cl/2010/11/chileno-es-elegido/>,

ANGELES INVERSIONISTAS, *Red de Inversionistas en Colombia*,
http://www.angelesinversionistas.com.co/index.php?option=com_content&view=article&id=44&Itemid=56

BUSINESS ANGELS MEXICO, *Red de Inversionistas en México*,
<http://www.businessangelsmexico.com/qsomos.html>

ZONA ECONOMICA, *Schumpeter*, <http://www.zonaeconomica.com/schumpeter1>

STARTUPSVENTURES, *Inversionistas*, www.startupsventures.com, acceso: 2 noviembre, 2011, 11h32.

UNIBAN UNIVERSITY BUSINESS ANGELS NETWORK, *Tipos de Business Angels*,
<http://www.uniban.org/portal.aspx?tabindex=3&tabid=5&Pageid=1>, acceso: 2, noviembre, 2011, 13h47.

FINANZAS POPULARES, *Programa de Finanzas Populares, nuevas líneas de crédito*,
<http://www.finanzaspopulares.gob.ec/images/stories/PDF/NOTICIAS/Nuevas%20lineas%20de%20credito.pdf>, acceso: 1, noviembre, 2011, 11h24.

MINISTERIO DE COORDINACION, EMPLEO Y PRODUCTIVIDAD,
EmprendEcuador,
<http://www.emprendecuador.ec/portal/index.php?module=Pagesetter&func=viewpub&tid=5&pid=1>, acceso: 1, noviembre, 2011, 11h35.

CERVECERIA NACIONAL, *Siembra Futuro*,
<http://www.siembrafuturo.com.ec/inicio.aspx>, acceso: 21 octubre, 2011, 16h30.

CONQUITO, *Bid Challenge Ecuador*, <http://www.bidnetwork.org/page/84837/en>,
acceso: 21, octubre, 2011, 17h31.

FUNDACION ESQUEL, *Encuentro de Emprendedores*,
http://www.esquel.org.ec/?til=d_eventos&id_eve=21, acceso: 21, octubre, 2011, 17h40.

SECRETARIA NACIONAL, *El Cucayo*,
<http://www.senami.gob.ec/proyectos/incentivo-a-la-inversion/fondo-cucayo.html>,
acceso: 1, noviembre, 2011, 11h10.

BANCO PICHINCHA, *Fundación Crisfe*,
<http://www.p1.pichincha.com/web/servicios.php?ID=150>, acceso: 21 octubre, 2011, 16h15.

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, *Evolución del Crédito y Tasas de Interés Efectivas Referenciales Marzo 2011*, <http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/BoletinTasasInteres/ect201104.pdf>, Acceso: 15, septiembre, 2011, 16h32.

AMERICA ECONOMIA, *Las mejores ciudades para hacer negocios en América Latina*, <http://rankings.americaeconomia.com/2010/mejoresciudades/a-escala-humana.php>, acceso: 22, octubre, 2011, 22h23.

Entrevistas

Julio José Prado, entrevista con Denisse Sánchez, *Conducta del Emprendedor en el Ecuador*, en persona, Quito, 31 de Agosto 2011.

Gonzalo Villarán, entrevista con Albertina Navas, *Red de Inversionistas Invertir Perú*, en persona, Quito, 16 de Agosto 2011.

Publicaciones

ACS Zoltan, *Índice Global de Emprendimiento y Desarrollo, GEDI*, Imperial College London Business School, Virginia, 2010.

CELY, Nataly, *Propuesta para mejorar la productividad e innovación de las Pequeñas y Medianas Empresas*, Grupo El Faro, Quito, Octubre 2006.

ESBAN, Red Española de Business Angels, *Estudio para el fomento de las redes de Business Angels en España*, Madrid, 2008.

GOBIERNO DE ESPAÑA, *Responsabilidad Social en las PYMES*, Madrid, septiembre 2009.

WORLD ENTREPRENEURSHIP FORUM, *Proceedings of the third World Entrepreneurship Forum*, Lyon, November 2010.

HARVARD BUSINESS REVIEW, *Las pautas para el Inversionista Ángel Latinoamericano*, Santiago, Mayo 2010.

Libros

LASSIO, Virginia, ARTEAGA, Ma. Elizabeth, CAICEDO, Guido, *GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR ECUADOR 2009*, Editorial Monsalve Moreno, Guayaquil, 2009.

CAMARA DE COMERCIO DE GUAYAQUIL, UNIVERSIDAD ECOTEC, *Ecuador ¿País de Emprendedores?*, Editorial ECOTEC, Guayaquil, 2009.

ARAQUE, Wilson, *Perfil del Emprendedor Ecuatoriano*, Corporación Editora Nacional, Quito, 2009.

Revistas

EKOS REVISTA, *Ekos Pymes 2010*, Quito, Febrero 2010.

ENTREPRENEUR, *Everything you need to start a Business*, Naples, Octubre 2010.

HARVARD BUSINESS REVIEW, *Piense como un emprendedor*, Santiago, Septiembre 2010.

Presentaciones Power Point

REYES, Mario, GONZALEZ, Sebastián, *Desarrollando Emprendimientos Dinámicos*, presentación power point, 2009, Quito, ll. 2-6.

MIF FOMIN, *Guía de emprendimientos dinámicos*, presentación power point, 2009, Barcelona, ll. 4-8.