

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL  
ECUADOR SEDE ESMERALDAS**



**TESIS DE GRADO**

**ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN DE LOS EMPRENDIMIENTOS  
ECUATORIANOS EN EL PERIODO 2004-2017 SEGÚN  
INDICADORES DEL GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR**

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN**

**EMPRENDIMIENTO**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:  
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**AUTOR:**

**LASTRA PRECIADO KEVIN**

**ASESORA:**

**MGT. ALEXANDRA BAUTISTA SEGOVIA**

**ESMERALDAS, AGOSTO DE 2021**

## **Tribunal de graduación**

Trabajo de Tesis aprobado luego de haber dado cumplimiento a los requisitos exigidos por el reglamento de Grado de la PUCESE previo a la obtención del título de Licenciado en Administración de Empresas

**Presidente Tribunal de Graduación** \_\_\_\_\_

**Lector 1**

**Mgt. Gloria Holguín Alvarado**\_

**Lector 2**

**Mgt. Elías Salazar Donoso**

**Director de Escuela**

\_\_\_\_\_

**Directora de Tesis**

**Mgt. Alexandra Bautista Segovia**

**Fecha**

## **Autoría**

Yo, **LASTRA PRECIADO KEVIN** portador de la cédula de ciudadanía N° 0850308131 declaro que el presente trabajo de investigación es de mi propia autoría, respetando las diferentes fuentes de información, realizando las debidas citas correspondientes.

---

**Autor LASTRA PRECIADO KEVIN**

**CI: 0850308131**

## **Dedicatoria**

Dedico este trabajo principalmente a Dios, por haberme permitido haber llegado a este momento tan importante de mi formación académica profesional. A mi madre por ser el pilar más importante y fundamental por demostrarme siempre su cariño incondicional sin importar nuestras diferencias.

A mi padre que a pesar de las circunstancias estuvo presente de una u otra manera. A mi tía Maris Carmen a la que quiero como una madre, por compartir momentos significativos y por siempre estar dispuesta a escucharme y ayudarme. A Diana y Yarisa por estar a mi lado.

## **Agradecimiento**

Agradezco a la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Sede Esmeraldas, Universidad, por haberme formado como Licenciado en Administración de Empresas, así como a los docentes que a lo largo de la carrera se han empeñado en que su magisterio sea un ejemplo a seguir.

En particular agradezco a la Mgt. Alexandra Bautista Segovia por haberme dirigido en este trabajo de investigación, y coadyuvar con su paciencia y revisión permanente a que el mismo pueda ser presentado para su defensa ante el tribunal correspondiente.

# ÍNDICE GENERAL

Tribunal de graduación.....	i
Autoría.....	ii
Dedicatoria.....	iii
Agradecimiento .....	iv
Lista de tablas .....	vii
Lista de figuras .....	viii
Lista de anexos .....	ix
Resumen .....	x
Abstract.....	xi
INTRODUCCIÓN.....	1
Presentación del tema de investigación .....	1
Planteamiento del problema.....	2
Justificación .....	3
Objetivos.....	4
CAPÍTULO 1. MARCO TEÓRICO .....	5
1.1. Bases teóricas- científica .....	5
1.1.1. Emprendimiento.....	5
1.1.2. Importancia de la iniciativa de emprendimiento .....	6
1.1.3. Fases del emprendimiento.....	8
1.1.4. El emprendedor .....	11
1.2 Antecedentes .....	13
1.3. Marco legal .....	16
CAPÍTULO 2. MATERIALES Y MÉTODOS.....	20
2.1. Tipo de estudio.....	20
2.2. Definición conceptual y operacionalización de las variables .....	21

2.3. Población y muestra.....	22
2.4. Métodos .....	22
2.5. Técnicas e instrumento .....	22
2.6. Análisis de datos .....	23
CAPÍTULO 3. RESULTADOS .....	25
3.1. Análisis de los indicadores de los informes GEM.....	25
CAPÍTULO 4. DISCUSIÓN .....	31
4.1. Discusión de los resultados .....	31
CONCLUSIONES.....	35
RECOMENDACIONES .....	36
BIBLIOGRAFÍA .....	37
ANEXOS.....	40

## **Lista de tablas**

<b>Tabla 1.</b> Definición conceptual y operacionalización de las variables.....	21
--	----

## Lista de figuras

Figura 1. El índice de actividad emprendedora .....	25
Figura 2. Emprendimientos nacientes .....	26
Figura 3. Razones para los emprendimientos .....	27
Figura 4. Expectativas de creación de empleos .....	28
Figura 5. Proporción hombres/mujeres en los emprendimientos .....	29

## **Lista de anexos**

Anexo 1. Instrumento de recolección de datos de los GEM .....	40
Anexo 2. Validación del instrumento por José Luis Vergara Torres .....	47
Anexo 3. Validación del instrumento por Johanna Gabriela Cisneros Palacios .....	54
Anexo 4. Validación del instrumento por Gloria Holguín Alvarado .....	56

## **Resumen**

En la presente investigación se hizo un análisis de la evolución de los emprendimientos ecuatorianos en el periodo 2004-2017, tal como se reflejan en los indicadores del Global Entrepreneurship Monitor, con la finalidad de describir el proceso de concepción de los emprendimientos, las causas que motivan y su persistencia en el tiempo. Para ello se aplicó una metodología descriptiva, exploratoria y documental, la que permitió definir los emprendimientos, las fases por las que transitan, las características de la persona emprendedora y la importancia de su iniciativa para el avance de los proyectos. Para el estudio de los informes GEM se utilizaron como métodos lógicos la deducción y el analítico, y como métodos empíricos la observación directa de la información. Como criterios para el análisis documental se utilizaron el índice de actividad emprendedora, los emprendimientos nacientes, las razones para los emprendimientos, las expectativas de creación de empleos y la proporción hombres/mujeres en los emprendimientos. El resultado principal es un diagnóstico de la actividad emprendedora en el Ecuador en el periodo analizado. Como conclusión se aprecia una tendencia estable en casi todos los indicadores, lo que puede ser interpretado como una especie de estancamiento donde no existen retrocesos significativos, pero tampoco grandes saltos que puedan indicar una tendencia de crecimiento sostenida. Con base en esa conclusión se recomienda que se mantenga mayor estabilidad en los indicadores que se miden cada año, para hacer posible una línea de tendencias que permita evaluar el crecimiento o descenso de cada indicador anualmente, y en especial aquellos que se refieren al apoyo institucional o privado al emprendimiento y el ciclo de vida de los emprendimientos.

**Palabras clave.** Emprendimientos, iniciativas, fases de emprendimientos, actividad emprendedora, apoyo al emprendimiento.

## **Abstract**

In this research, an analysis was made of the evolution of ecuadorian enterprises in the period 2004-2017, as reflected in the indicators of the Global Entrepreneurship Monitor, in order to describe the process of conception of enterprises, the causes that motivate and persistence over time. For this, a descriptive, exploratory and documentary methodology was applied, based on which it was possible to define the undertakings, the phases they go through, the characteristics of the entrepreneur and the importance of their initiative for the advancement of the projects. For the study of the GEM reports deduction and analytical methods were used as logical methods, and direct observation of the information as empirical methods. As criteria for the documentary analysis, the index of entrepreneurial activity, the nascent enterprises, the reasons for the enterprises, the expectations of job creation and the ratio of men/women in the enterprises were used. The main result is a diagnosis of entrepreneurial activity in Ecuador in the analyzed period, and as a conclusion it can be indicated that there is a stable trend in almost all indicators, which can be interpreted as a kind of stagnation where there are no setbacks. significant, but not big jumps that could indicate a sustained growth trend. Based on this conclusion, it is recommended that greater stability be maintained in the indicators that are measured each year, to make possible a trend line that allows evaluating the growth or decline of each indicator annually, and especially those that refer to institutional support or private to entrepreneurship and the life cycle of entrepreneurship.

**Keywords.** Entrepreneurship, initiatives, entrepreneurial phases, entrepreneurial activity, entrepreneurship support.

# INTRODUCCIÓN

## **Presentación del tema de investigación**

En la actualidad es cada vez más común que se desarrollen nuevos emprendimientos e iniciativas de negocios, para ello es necesario que se controle su crecimiento y expansión, ya que tienen impactos reales o potenciales en la economía local o nacional, por lo que interesa conocer cómo es su proceso de expansión crecimiento. En el Ecuador la Escuela Superior Politécnica Litoral (ESPOL) decidió hacer la misma publicación, pero con datos a nivel nacional estas publicaciones se las realiza desde el año 2004 tomando como base los informes Global Entrepreneurship Monitor (GEM).

Dichos informes son el resultado de una iniciativa que inició en el año 1997 entre dos instituciones académicas de Estados Unidos (Babón College) y del Reino Unido (London Business School). La primera encuesta entre emprendedores se realizó en el año 1999, y en los años que se ha realizado hasta la actualidad ha incorporado hasta 400 investigadores de 99 países, con la finalidad de realizar un estudio cada vez más amplio para medir diferentes variables sobre la actividad emprendedora en todo el mundo, siendo el estudio del año 2012 el más abarcador de todos los que se han realizado (GEM, 2012).

Hablar de emprendimientos en la actualidad es algo recurrente, ya que con el transcurso del tiempo se han convertido en un motor de la economía, las finanzas y la generación de empleo a nivel local, regional y mundial, contribuyendo a la creación de empresas y a la competitividad; sin embargo, pocas veces se estudia el proceso anterior a las empresas de los emprendedores, pues se centra la investigación preferiblemente en los negocios ya consolidados, sin analizar las determinantes, el apoyo y la proyección sobre la generación de puestos de trabajo.

Los estudios realizados por diferentes organizaciones o instituciones como las autoras de los GEM se centran en análisis estadísticos y la aplicación de encuestas para obtener información estadística, con base en el cual se realiza generalizaciones que permiten dimensionar la actividad emprendedora a nivel regional o nacional. Para esos estudios comúnmente se toma como principales componentes del emprendimiento las actitudes de los emprendedores, las actividades que realizan y las aspiraciones empresariales y su concreción en proyectos viables (Sparano, 2014).

Los informes GEM realizados por el Babón College y el London Business School tiene un alcance mundial, y la aplicación de encuesta en que se basan recoge información sobre diferentes aspectos como las causas determinantes de un emprendimiento, el tiempo que transcurre entre el inicio y consolidación o fracaso, la participación por sexo o género, el apoyo con que cuentan los emprendedores desde el sector público y privado y las expectativas en cuanto a la creación de empleo o la independencia económica.

## **Planteamiento del problema**

Para analizar mejor el tema de emprendimiento y la evolución que se ha tenido, se analiza la información disponible en los informes GEM correspondientes a los años 2004-2017, para tener un conocimiento más exacto sobre la realidad del Ecuador en materia de emprendimiento.

Uno de los criterios de análisis del emprendimiento es la llamada Actividad Emprendedora Temprana (en inglés Early-Stage Entrepreneurial Activity TEA), una categoría que permite medir el nivel de iniciativa para el emprendimiento en una economía a nivel local o nacional, que incluye criterios como el inicio de los negocios y sus fases iniciales, la fase de consolidación que se considera de ente 3 a 5 años, y las características individuales y sociales de las personas emprendedoras comprendidas entre los 18 y 64 años de edad (GEM, 2012).

Actividad Emprendedora Temprana el Ecuador ha sido medida en casi todos los informes GEM revisados; el año 2012 fue el más relevante en cuanto a la TEA, que fue de un 26.6% muy por encima de la media regional. El año de menor tasa fue el 2008 a partir del cual se mostró una recuperación de ese indicador en el país, que fue nuevamente afectado en 2009 como consecuencia de la crisis global que afectó a las grandes y pequeñas economías.

Otro criterio que se mide es el de negocios nacientes (tasa de negocios o emprendimientos nacientes); en el año 2012 fue del 16.7% muy similar a los datos a nivel regional. La referida a los nuevos negocios, aquellos que estaban en proceso sin llegar a establecerse, fue de 11.7% el mismo año, y se ha mantenido relativamente estable desde 2008 cuando alcanzó un 9.1%.

Por su parte los negocios nacientes han tenido un mayor crecimiento en el Ecuador desde 2008 donde la tasa fue de un 8.71% que fue prácticamente duplicada en los años

posteriores, dando como saldo una dinámica actividad emprendedora y la gestación de un gran número de negocios que se espera siga creciendo si se mantiene las variables principales (GEM, 2017).

La mayor actividad emprendedora registrada en el Ecuador, de acuerdo a los informes GEM revidados, tuvo lugar en el año 2013, donde la tasa de TEA llegó hasta el 36% valor nunca antes observado en el país, y que incluso fue diez puntos porcentuales mayor en el año 2012; desde entonces la tendencia creciente se ha mantenido, teniendo como principal motor el incremento de la tasa de emprendimientos nacientes, sin que se precise si se consolidan o fracasan al poco tiempo.

En el propio año 2013 se registró otro dato importante: la tasa de emprendimientos nacientes se disparó hasta el 25.3%, muy por encima del 16.7% registrado en el año 2012. No obstante, el crecimiento señalado en ese ítem en lo que respecta a la tasa de emprendedores nuevos el crecimiento no es proporcional, ya que en 2010 fue de 11.7% y en 2013 de apenas 13.6%. Aunque no se aprecia crecimiento considerable, los datos son expresión de un dinamismo en ascenso en los emprendimientos ecuatorianos, lo que no significa que todos lleguen a consolidarse y rendir frutos a sus dueños (GEM, 2013).

Según los datos obtenidos de los informes GEM, en el año 2017 en el Ecuador cerca de 3 millones de personas adultas iniciaron la constitución de un negocio propio bajo la modalidad de emprendimiento o poseían uno con menos de 42 meses de funcionamiento, lo que representa un 29.6% de la población comprendida entre los 18 y 64 años, siendo la tasa más alta a nivel regional.

Teniendo en cuenta la información presentada, puede realizarse una investigación para conocer cuál ha sido la evolución de los emprendimientos ecuatorianos en los últimos años. Es por ello, que se plantea la siguiente interrogante:

¿Cuál ha sido la evolución de los emprendimientos ecuatorianos en el periodo 2004-2017, según los indicadores del Global Entrepreneurship Monitor?

## **Justificación**

Los emprendimientos como negocios emergentes tienen un lugar considerable en la economía de cualquier país, porque no solo impulsan el desarrollo de la sociedad y crecimiento de la economía personal y social, sino también porque generan empleos y

competitividad, mejorando la calidad de vida a los habitantes del Ecuador y en particular a los emprendedores y su familia. Por ello es necesario analizar la evolución que se tiene de manera progresiva en un país.

Las investigaciones que se han presentado anteriormente servirán para el adecuado análisis del desarrollo anual del emprendimiento en el Ecuador; los resultados obtenidos servirán para futuras investigaciones en diferentes áreas de la administración y otras carreras que tengan temas de emprendimiento, dentro de la PUCESE ayudará mucho en la unidad de emprendimiento y la carrera de administración de empresa, de igual manera para conocimiento público de cuáles son los años con más emprendimientos durante el periodo 2004-2017.

## **Objetivos**

### **Objetivo general**

Analizar la evolución de los emprendimientos ecuatorianos en el periodo 2004-2017, mediante indicadores del Global Entrepreneurship Monitor.

### **Objetivos específicos**

1. Describir el proceso de concepción de los emprendimientos.
2. Especificar cómo se ha producido el nacimiento de los emprendimientos.
3. Explicar la persistencia de los emprendimientos en el mercado.

# **CAPÍTULO 1. MARCO TEÓRICO**

## **1.1. Bases teóricas- científica**

### **1.1.1. Emprendimiento**

El término emprendimiento tiene su origen en la lengua francesa donde se le llama “entrepreneur” (pionero) a las personas que abren caminos nuevos en determinadas áreas de las relaciones humanas con el fin de alcanzar sus propósitos en cualquier sector de la sociedad; en el ámbito empresarial concretamente, se utiliza para identificar a la persona que da inicio a un proyecto empresarial distinto a las tendencias del mercado de bienes o servicios establecido, lo que agrega valor adicional a sus productos como consecuencia de la innovación.

En consecuencia, el emprendedor se caracteriza por ser una persona que rompe los esquemas tradicionales de la producción de bienes o la prestación de servicios, no solo porque cree algunos nuevos sino porque con la innovación en la presentación del producto, la gestión de ventas, la dinámica empresarial que asume o el modelo de negocios que implementa le agrega un valor al producto tradicional y atrae clientes motivados en gran medida por la innovación.

En ese contexto el principal ingrediente del emprendimiento es la iniciativa y actitud personal del emprendedor, que imagina un negocio nuevo en todas sus partes, se enfoca en un sector del mercado y lo lleva a la práctica, para lo cual requiere además de su impulso personal, contar con una infraestructura básica y el capital necesario para la inversión y mantener el negocio hasta que sea rentable y amortizar el capital.

Su iniciativa le permite romper los límites de lo establecido, a la vez que crea un nuevo producto o servicio y lo introduce en el mercado frente a la competencia, generando una fuente de ingresos personales, empleos para otras personas y bienestar para sí y su familia, lo que le permite alcanzar mayores logros como resultado de su iniciativa innovadora a través de la empresa creada como resultado del emprendimiento.

La nota característica del emprendimiento es la creatividad e innovación del emprendedor, ya que si su negocio no implica un valor agregado o una forma nueva de ofertar o gestionar productos o servicios existente, no puede ser catalogado como una innovación en sentido estricto; de ahí que el emprendedor se caracterice por la búsqueda

de oportunidades sin que necesariamente disponga de recursos materiales, financieros o de infraestructura suficientes, lo cual puede suplir en parte con su iniciativa o el apoyo de familiares o amigos a quienes puede incluir o no en su proyecto, o incentivarles a que emprendan por su cuenta (Dessler, 2009).

Emprendimiento no es un concepto nuevo, sin embargo, con el pasar del tiempo siempre está presente, por esta razón sí tiene diferentes definiciones donde se pone el énfasis en la aplicación de conceptos e ideas nuevas en el sector empresarial, donde se manifiesta en la capacidad de salir adelante con proyectos novedosos en materia de gestión de ventas, presentación del producto o forma de relacionarse con el cliente (Jaramillo 2008).

En cualquier caso, el emprendimiento se relaciona con la capacidad de una persona para concebir nuevas ideas y llevarlas a la práctica con un enfoque novedoso, a partir de la innovación en diferentes fases del proceso empresarial como la producción de bienes o la prestación de servicios, la gestión de ventas, la presentación a los clientes o la relación que establece con éste, siendo que se puede considerar en emprendimiento como una actitud inherente al ser humano que no siempre es desarrollada en un proyecto exitoso Palma (2017).

### **1.1.2. Importancia de la iniciativa de emprendimiento**

La importancia del emprendimiento puede ser analizada en diferentes aspectos como su influencia en la vida del emprendedor, de su familia, del mercado o de la generación de empleo; desde todos esos puntos de vista la iniciativa emprendedora es fundamental para la economía nacional o local de un país. Con base en esos presupuestos algunos autores se enfocan en la evolución del emprendimiento y sus características.

Por ejemplo, Stevenson (2011) refiere que los emprendimientos han evolucionado desde la iniciativa aislada y sin impacto social, hasta la situación actual donde se manifiesta la innovación en disímiles sectores de la sociedad y la economía. Con base en la sistematización de varios estudios revisados, el autor establece algunas hipótesis sobre el desarrollo de los emprendimientos y las actitudes de las personas involucradas.

Así, plantea que el espíritu emprendedor surge y se desarrolla en el contexto del mercado donde los bienes, servicios y recursos se mantienen en constante movimiento; es decir en una economía dinámica que abre oportunidades para la innovación y ofrece incentivos

para ello y oportunidades de crecimiento y estabilidad empresarial de los innovadores que presentan productos o servicios novedosos.

En segundo lugar, señala que el emprendimiento crece y se multiplica cuando los emprendedores exitosos que han logrado traspasar el umbral que los separa del fracaso y comienzan a generar ingresos, reinvierten sus ganancias en otros proyectos innovadores del mismo u otro sector de la economía; asimismo, un emprendimiento exitoso genera a su vez nuevos proyectos por otras personas que buscan imitar el éxito en sectores distintos, dando lugar a una actividad emprendedora dinámica con mayores posibilidades de crecimiento personal y social en el mercado.

Finalmente, la tercera hipótesis considera que en la multiplicación de los emprendimientos influye de manera positiva el éxito logrado por otros emprendedores, que son tomados como ejemplos de innovación y generan un efecto multiplicador para otros actores con capacidad e iniciativa para iniciar sus propias empresas y convertirlas en negocios sostenibles que impacta el mercado, genera empleos y produce a su vez nuevos proyectos innovadores siguiendo las mismas pautas del primero, o introduciendo cambios y mejoras.

Además de la actitud innovadora o la iniciativa individual, existen factores externos que pueden acelerar o llevar al fracaso a un emprendimiento; entre ellos deben considerarse el ambiente económico en que se desenvuelve el individuo, las condiciones legales, de infraestructura, apoyo financiero y acceso a plataformas tecnológicas o de servicios y sus propias habilidades para desenvolverse en un sector tan dinámico de la economía como es la actividad empresarial.

Conocer las potencialidades y límites para el emprendimiento permite a la persona con iniciativa encontrar las oportunidades donde otros ven barreras, y sobreponerse a ellas para llevar a cabo su proyecto de autorrealización personal, generación de empleo y crecimiento económico individual y familiar (Alemany, Marina, & Pérez, 2013). De esa manera, el emprendimiento no solo beneficia a su propietario, sino que irradia positivamente sobre otras personas de su entorno y colaboradores que consiguen empleo gracias a la innovación de otros.

### **1.1.3. Fases del emprendimiento**

El emprendimiento es un proceso iniciado por una persona o un grupo de ellos, con la finalidad de tener una empresa o negocio propio y generar ingresos a partir de la innovación que desarrollan en diferentes sectores de la economía. Los estudios revisados dan cuenta de que no todos los emprendimientos que se inician son exitosos, pues un porcentaje importante de ellos fracasan en alguna de las fases o etapas por las que deben transitar, que van desde la concepción de la idea hasta su consolidación.

Con base en el carácter dinámico del proceso emprendedor, varios autores se ha dado a la tarea de delimitar las fases principales y fijar sus características, como una guía a tener en cuenta respecto a lo que se debe hacer o evitar en cada una de ellas. En las fuentes consultadas para esta investigación se establecen varias fases o etapas, las cuales se reseñan a continuación (Acosta y Cruz, 2017).

*Etapa de la motivación para el emprendimiento:* no es posible determinar todas las razones por las que una persona adquiere gusto por el emprendimiento o se siente motivada por ello, pero se señalan como inspiración fuentes educativas, sociales, culturales o del entorno que pueden llevar a una persona a emprender un proyecto por su cuenta. La importancia de esta fase es que se concibe la idea y se comienza a darle forma en la mente del innovador, y una vez formada en sus líneas generales comienza la búsqueda de medios para llevarla a la práctica.

*Etapa de identificación de oportunidades:* aquí ya se tiene la idea completamente desarrollada y se comienza la búsqueda de las condiciones, oportunidades y recursos necesarios para llevarla a la práctica; para ello el emprendedor debe identificar oportunidades, posibles limitaciones, apoyos con que puede contar y el entorno empresarial o social más propicio para llevar el proceso de la idea a la acción. Un buen análisis del entorno es imprescindible para que la idea concebida se haga realidad.

*Etapa psicológica o de decisión:* el individuo considerándose a sí mismo como innovador se proyecta en su mente su carrera empresarial, se hace la idea de que puede ser exitosa su innovación y traspasa las barreras psicológicas que le colocan ante la disyuntiva de decidir si invierte su tiempo, recursos y capital en el proyecto concebido, o se ahorra las posibles complicaciones que se derivan de ello y se convierte en empleado de otro.

En esta etapa es determinante evaluar los factores a favor y en contra y las probabilidades de éxito, teniendo presente que ningún cálculo que se haga asegura el éxito pues depende

de decisiones de terceras personas y de la existencia de condiciones idóneas para su desarrollo, y por supuesto de un mercado que necesite el servicio o producto innovador y lo consuma, generando ingresos para el emprendedor y la sostenibilidad de su negocio en el tiempo.

*Etapa analítica o de plan de negocios:* en esta etapa la idea inicial ha quedado atrás, y ahora corresponde darle la forma de un negocio que se espera exitoso, por lo que corresponde realizar un análisis detallado de las posibilidades y oportunidades que existen para pasar de la idea al negocio efectivo. Una vez tomada la decisión de emprender corresponde llevar la iniciativa a la realidad, evaluando cada una de las circunstancias que pueden llevar el negocio al éxito o al fracaso, y potenciado unas y sobreponiéndose a las demás para hacer de la idea un producto o servicio realmente innovador.

Una vez iniciada la constitución del negocio propiamente dicho los autores distinguen varias fases, y en cada una de ellas diferentes etapas que sirven para describir el avance del emprendimiento y evaluar su desenvolvimiento.

*Fase de la puesta en marcha:* en esta fase se pone en práctica el modelo de negocios delineado sobre el papel, y deben cumplimentarse la etapa económica que consiste en la obtención de los recursos necesarios para iniciar la empresa, la ubicación de los espacios físicos y la selección y capacitación del talento humano si fuera el caso. La segunda etapa dentro de esta fase es de carácter legal, pues ya se avanza en la creación de la empresa, la obtención de permisos y autorizaciones, la puesta punta del proceso constitutivo y la adquisición o contratación de equipos, recursos y personal.

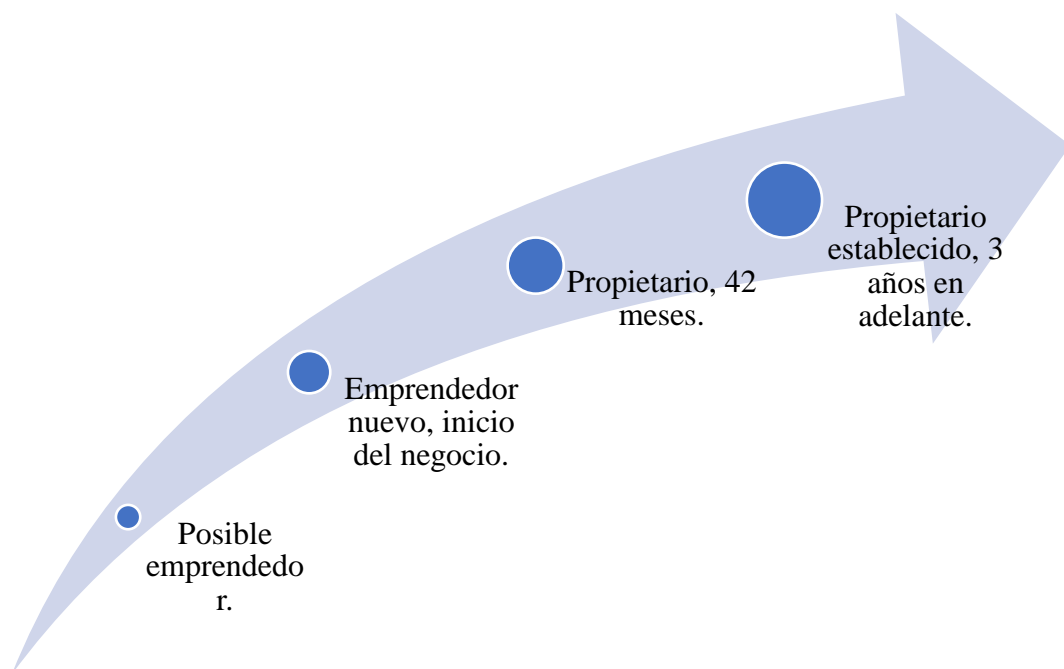
La última etapa de esta fase es el arranque de la empresa, que incluye su inauguración, comenzo de la prestación de servicios o la producción de bienes, su distribución en el mercado y la búsqueda de consumidores mediante diferentes estrategias de marketing, presentaciones públicas y expansión en el mercado, con énfasis en el valor de innovación, las nuevas formas de llegar al cliente o la relación que se establece con el mismo. Esta etapa es la comúnmente llamada *Start-up*, que es propiamente el inicio del negocio y su salida al mercado.

*Fase de escalamiento:* una vez iniciado el negocio corresponde impulsar su crecimiento que lo haga sostenible, permita recuperar el capital invertido y genera ganancias para sus propietarios y un ingreso en forma de salario o sueldo para sus colaboradores. La fase consta de tres etapas: la primera se inicia con el proceso de expansión, crecimiento e

ingreso de nuevos capitales que aseguren aumentar su participación en el mercado y por tanto en la conformación de una cartera de clientes y la generación de empleos y ganancias.

En la segunda etapa de esta fase el emprendimiento incrementa su capacidad productiva o de prestación de servicios, lo que le permite posicionarse en el mercado, hacer frente a la competencia y consolidarse, dando lugar a un nuevo modelo de negocio exitoso bien sea por el tipo de producto o servicios que prestan, su presentación o formas de gestión o relaciones con los clientes. En la última etapa ya la empresa establecida y consolidada genera ganancias a los socios o inversionistas, y asegura el empleo de sus colaboradores y su futura expansión hacia nuevos espacios del mercado.

De acuerdo con la sistematización realizada de la información que consta en los informes GEM, las fases y etapas del emprendimiento se pueden representar de la siguiente manera:



**Gráfico 1.** Actividad emprendedora temprana

Fuente: Acosta y Cruz, 2017.

En términos conceptuales, el posible emprendedor es la persona que concibe una idea que considera innovadora o factible, y evalúa las posibilidades de convertirla en un negocio exitoso; en esa fase descubre oportunidades, evalúa posibilidades y determina las condiciones personales y del entorno que pudieran llevar a vías de hecho su proyecto.

Por su parte el emprendedor nuevo es la persona que, una vez pasada la fase de la concepción de la idea, se dispone a llevarla a la práctica y reúne los medios y recursos necesarios para ello; la calificación de “nuevo emprendedor” se utiliza para identificar aquellos negocios con 3 meses o menos de funcionamiento.

A partir de ahí se habla de propietarios de emprendimientos, que se cuenta desde su iniciado hasta pasados 42 meses de funcionamiento, que da paso al propietario establecido, que se refiere a aquel que ha hecho sostenible su negocio y lleva hasta tres años en el mercado.

#### **1.1.4. El emprendedor**

Literalmente, el emprendedor es la persona que realiza un emprendimiento, que transforma una idea o un proyecto en una empresa o negocio. Su principal característica en cuanto individuo es la capacidad de concebir una idea, transformarla en proyecto y hacer de ella una actividad económica rentable que le genere ingresos e introduzca al mercado un bien o servicio con valor agregado, una vez unidos los recursos administrativos, materiales y financieros que requiere para ello Alcaraz (2011).

Otras características que le definen son la seguridad en sí mismo, la confianza en su capacidad para hacer de una idea un negocio rentable, la empatía para conseguir apoyo y entusiasmar a posibles colaboradores y la destreza para obtener los recursos que necesita para su negocio, así como los conocimientos necesarios para llegar al mercado y conseguir clientes que antes adquirirían su producto en otro lugar o por otras vías.

Según Caldas, Carrión, & Heras (2014), la persona emprendedora posee habilidades, aptitudes, capacidades y conocimientos que puede desarrollar en diversos campos de la actividad empresarial con base en la innovación que puede realizar sobre cualquier producto o servicio existente en el mercado, en la creación de uno nuevo cuya demanda puede detectar o construir para satisfacer una necesidad no percibida hasta entonces por los potenciales clientes.

Sus habilidades y conocimientos, junto a la necesidad de construirse un espacio de independencia económica, le lleva a estar atento a las oportunidades de negocios que puedan surgir, o las necesidades o demandas no satisfechas o que no se ajustan a los requerimientos de los clientes en bienes o servicios que ya reciben, pero consideran que deberían tener mejor gestión, presentación o acercamiento en condiciones más cómodas.

A partir de ahí identifica la oportunidad de emprender, la necesidad de llenar un vacío en los clientes o consumidores y la potencialidad de su idea para llenarlo.

Evidentemente, no toda persona con una idea o una necesidad de independizarse económicamente se convierte en un emprendedor o empresario, ya que para ello necesita además tener “varias habilidades para comenzar acción emprendedora, la realidad revela que el emprendedor nace y se hace, puede ser innato o aprender en el desarrollo” (Caldas, Carrión y Heras, 2014). En consecuencia, para ser realmente un emprendedor es necesario adquirir conocimientos y habilidades necesarias, y contar con el apoyo material y los estudios previos que le aseguren el éxito en una medida suficiente como para arriesgarse a llevar a cabo su idea.

En los estudios revisados, así como en los informes GEM se señalan básicamente dos razones que las personas toman como determinantes del emprendimiento. En primer lugar, la identificación de una oportunidad que se presenta para cubrir una demanda del mercado o llenar un vacío que se advierte en los bienes o servicios que se ofrecen, o porque disponen de infraestructura y capital que les permite arriesgarse en busca de una mayor rentabilidad; en cualquier caso, se trata de identificar una necesidad y ofrecerse a llenarla.

La otra razón para emprender es una necesidad personal del emprendedor. Personas que han tenido malas experiencias trabajando para otros, que no consiguen empleo o que se encuentran en una situación económica desfavorable buscan en el emprendimiento una vía de independencia y crecimiento económico sin estar a la expectativa de recibir un sueldo o ser despedido de su lugar de trabajo. También puede darse una combinación de oportunidad y necesidad que puede dar nacimiento a un negocio exitoso.

En cuanto a los sectores del mercado en que se enfocan los emprendimientos, se habla del emprendedor social que realiza actividades dirigidas a un grupo social determinado con necesidades específicas para lucrarse de ello; el emprendedor especialista que tiene conocimientos profesionales de un área y los explota como actividad empresarial o de servicios; el emprendedor que lo hace desde el interior de una empresa donde es colaborador, o el emprendedor externo que ejecuta un negocio propio como empresario desde el inicio hasta su consolidación (Alcaraz, 2011).

En cuanto a su personalidad, Alcaraz (2011) clasifica a los emprendedores en emprendedor admirativo que utilizando sus habilidades y conocimiento crea nuevas

formas o procesos para realizar actividades tradicionales con valor agregado; el emprendedor oportunista que se caracteriza por la búsqueda sistemática de oportunidades y posibilidades de abrirse paso en el mundo empresarial.

También están el emprendedor adquisitivo, siempre inmerso en procesos de innovación y revalorización de las actividades que realiza; el emprendedor incubador que genera constantemente proyectos para crecer y hacerse independiente y autónomo económicamente, y finalmente el emprendedor imitador cuyo propósito es generar nuevos procesos o productos a partir de los existentes, utilizando las herramientas y conocimientos a su alcance.

Los elementos anteriores permiten identificar a una persona emprendedora o considerarse a sí mismo como una, lo que no significa que siempre que existan las condiciones de oportunidad o necesidad, de personalidad o de áreas en las que se puedan abrir nuevos negocios surja automáticamente un emprendimiento, pues se necesita además analizar todo el contexto, contar con los medios materiales, financieros, tecnológicos y de infraestructura que aseguren la sostenibilidad del negocio hasta que empiece a generar ganancias y pueda expandirse hacia otros lugares o actividades productivas o de servicios.

## **1.2 Antecedentes**

Emprendedurismo se refiere a la creación de la riqueza y valor en beneficio de la sociedad, donde el pensamiento central es la sociedad debe organizar sus actividades económicas no solamente con el motivo de generar dinero sino añadir valor a la misma (Wee, 1996).

Malagón (2003) dice que el emprendedor es una persona que percibe la oportunidad que ofrece el mercado y ha tenido la motivación, el impulso y la habilidad de movilizar recursos con el fin de apropiarse de dicha oportunidad.

Pereira (2003) afirma que la innovación es la función del emprendedor, quien adiciona la ganancia emprendedora a una combinación novedosa de factores de producciones existentes. La innovación está influida directamente por la creatividad que caracteriza al empresario.

La investigación se realizó entre aquellos ex alumnos de la ITESO que se habían graduado una década atrás y habían iniciado su propio negocio, donde el investigador pudo verificar

que no toda idea que parece exitosa puede convertirse efectivamente en un negocio exitoso, tal como había sido demostrado antes por Roberts y Eesley (2009) en una encuesta aplicada a ex alumnos del MIT.

Para Elizundia (2012) la palabra emprendedurismo se utiliza desde hace ya tiempo sin tener muy claro una definición exacta a lo que se refiere, aunque el uso más común que se le da al término es que trata de abarcar el espíritu que tienen en común los emprendedores.

Vázquez (2014) realizó su estudio de titulación con el tema “Creación de empresas en torno a las universidades por los ex alumnos de estas: un análisis del ITESO” (Vázquez, 2014).

En esta investigación se la realizó a una población con un tamaño de muestra de 208 emprendedores, a quienes se les aplicó un cuestionario durante los meses de julio a septiembre del año 2012, donde se les preguntó acerca de varios aspectos relacionados con el emprendimiento, sus fases, dificultades que atravesaron y factores que los llevaron al éxito.

Por su lado Almoguera (2015) considera actividades económicas cualesquiera de carácter empresarial, profesional o artístico, siempre que supongan la ordenación por cuenta propia de medios de producción o recursos humanos, o de uno de ambos, con la finalidad de intervenir en la producción o distribución de bienes y servicios.

Actividad empresarial es la que realizan aquellas personas mediante el empleo conjunto del trabajo personal y del capital, o de uno solo de estos factores, que suponga por parte de estas la ordenación por cuenta propia de los medios de y de los recursos humanos o de uno de ambos, con la finalidad de intervenir en la producción o distribución de bienes o servicios (Almoguera, 2015).

Morales (2015) sostiene que la motivación para emprender se da por dos situaciones por necesidad y por oportunidad, los emprendedores guiados por una oportunidad tienen dos razones: por incrementar sus ingresos y por una mayor dependencia. Mientras los que surgen por necesidad sus principales motivaciones son: no tener empleo y para mantener sus ingresos.

En su investigación titulada “Emprendimiento y responsabilidad social: Análisis estadístico de la participación de la mujer en Ecuador”, Margarita Palma Samaniego analizó el concepto de emprendimiento desde un enfoque de investigación cualitativa,

con base en la revisión de documentos para determinar las teorías de diferentes autores sobre el emprendimiento y sus relaciones con otros factores como la innovación y su influencia en la calidad de vida de las personas (Palma, 2017).

Para ello identificaron y analizaron las principales características de las personas emprendedoras, llegando a la conclusión de que en este tipo de iniciativas la participación de la mujer es superior a la de los hombres, pues aquellas tienen mayores necesidades de independencia económica y por tanto se ven precisadas más que por las oportunidades, por la necesidad de labrar su propio camino en el ámbito empresarial. Su investigación aporta además una revisión conceptual de responsabilidad social y su incidencia en los emprendimientos que son generados por mujeres.

En la investigación realizada por Aguilar Tipantuña, Daysi Yadira con el tema “Factores determinantes del emprendimiento y la creación de nuevas empresas el caso de Tungurahua en el Ecuador”, la autora se planteó como objetivo identificar el perfil de las personas emprendedoras en la provincia de Tungurahua y los factores que influyen en la creación de nuevos emprendimientos, para lo cual aplicó un enfoque cualitativo objetivo de la investigación es determinar el perfil emprendedor del tungurahense y la creación de nuevas empresas, la investigación corresponde a un enfoque cualitativo bajo un diseño descriptivo, que le permitió alcanzar su objetivo propuesto (Aguilar, 2017).

Como técnica se aplicó una encuesta a 26 emprendedores y empresarios de la provincia, mediante un test validado por Alfa de Cronbach, que permitió validar la fiabilidad de los resultados obtenidos, donde se evidenció un alto desarrollo de las características distintivas de un emprendedor desde el punto de vista individual, psicológico y social, que da la medida de las habilidades y destrezas necesarias para un emprendimiento exitosos.

Otra investigación relevante analizada como antecedente fue la realizada por Quisimalin, Villarroel y Caguana, (2018), donde estudiaron la “Evolución y desarrollo de emprendimientos en las universidades de la Zona 3 del Ecuador.” Para su desarrollo utilizaron procesos exploratorios, lógicos y sistematizados para un adecuado estudio del tema, donde se enfocaron en 9 universidades de la Zona 3 (6 universidades pública y 3 universidades privadas).

En la investigación se pudo constatar que ninguna de las 9 posee un modelo de negocios o emprendimientos que se enseñe en la malla curricular, no siquiera en aquellas más

propicias para ello como las que cuentan con carreras de ciencias empresariales, innovación, talleres o gestión y administración de empresas.

Esas carencias se reflejan luego en los pocos emprendimientos que desarrollan sus graduados, ya que no se toma en serio la actividad emprendedora no por los docentes ni por los profesionales graduados, quienes por lo general deciden trabajar en relación de dependencia antes que iniciar su propio negocio, para lo cual teóricamente cuentan con los conocimientos adquiridos en la universidad.

También se analizó como antecedente la investigación realizada por María Guillermina Gutama y Jiménez (2019), quienes desarrollaron el tema “El emprendimiento y su evolución como una alternativa laboral en el contexto latinoamericano: una revisión de literatura.” Para su desarrollo se enfocaron en un análisis exploratorio y descriptivo, con base en la revisión de documentos de diferente origen y contenido, y en particular los informes GEM, lo que les permitió determinar la influencia de los emprendimientos en la generación de empleos.

Las autoras también efectuaron un análisis con base en las estadísticas disponibles, para determinar la relación existente entre variables como el emprendimiento, la innovación y la generación de empleos y oportunidades de negocios, para conocer su incidencia en el crecimiento económico a nivel local y nacional. Su conclusión fue que en los países desarrollados el componente de innovación en los emprendimientos es muy superior al que se aplica en los países latinoamericanos, lo que asegura a los primeros mayor competitividad y rentabilidad.

Con esos antecedentes brevemente descritos se pudo ubicar el tema de investigación en su contexto, donde se pudo apreciar que las investigaciones desarrolladas por otros autores aportan los elementos esenciales para la presente, y contribuyen la fijación del estado del arte y las nuevas vías de estudio que se pueden analizar.

### **1.3. Marco legal**

Toda relación social o económica relevante debe ajustarse a lo previsto en el ordenamiento jurídico vigente en el país, de ahí que en el tema de emprendimiento es importante tener en cuenta los aspectos legales que respaldan la iniciativa de emprender en el Ecuador.

### *Constitución de la República de Ecuador*

La Constitución del año 2008 es el centro del ordenamiento jurídico nacional, en torno a la cual se desarrolla el resto del ordenamiento jurídico y se aplican las leyes vigentes. Su importancia para la presente investigación radica en que establece las obligaciones del Estado respecto a la sociedad en general y las personas individuales, así como los derechos de estas últimas, la organización de los poderes públicos y los principios del régimen económico nacional.

Los emprendimientos se ubican preferiblemente en la sección correspondiente los derechos fundamentales como son el trabajo, la educación o la libertad de empresa, todos recogidos en diferentes artículos del texto constitucional. Por ser la actividad emprendedora generalmente asociada a los jóvenes, debe indicarse que en artículo 39 se les reconoce a éstos los derechos a la salud, la vivienda, recreación y tiempo libre, acceso al empleo en condiciones dignas y los demás derechos comunes a las personas.

Para que los jóvenes puedan hacer efectivos sus derechos fundamentales en el propio artículo el Estado se obliga a crea planes, programas institucionales y políticas públicas que aseguren su inclusión social y en espacios de poder público, así como la educación, formación y capacitación para su primer empleo, o para iniciar cualquier actividad empresarial por su cuenta, sin más limitaciones que las generales previstas en la ley.

De esa manera la actividad emprendedora tiene un respaldo constitucional por ser una fuente de desarrollo personal y profesional, de crecimiento económico y generación de empleo y de satisfacción de las necesidades básicas de las personas, a quienes se les reconoce además el derecho al trabajo, a la educación, salud, alimentación y a vivir en un ambiente sano y ecológicamente equilibrado, todo lo cual se puede alcanzar a mediante la actividad emprendedora.

### *Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación*

En su artículo 2 la Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación (Asamblea Nacional, 2020) formula como objetivos crear un marco interinstitucional que permita fomentar el desarrollo del emprendimiento y la innovación; facilitar la creación, operación y liquidación de emprendimientos; fomentar la eficiencia y competitividad de emprendedores; promover políticas públicas para el desarrollo de programas de soporte técnico, e impulsar la innovación en el desarrollo productivo, entre otros.

Las definiciones de los términos claves están en el artículo 3; el emprendimiento es entendido como un proyecto con antigüedad menor a cinco años que requiere recursos para cubrir una necesidad o aprovechar una oportunidad y que necesita ser organizado y desarrollado, tiene riesgos y su finalidad es generar utilidad, empleo y desarrollo.

Como emprendedor se cataloga a las personas naturales o jurídicas que persiguen un beneficio, trabajando individual o colectivamente; pueden ser definidos como individuos que innovan, identifican y crean oportunidades, desarrollan un proyecto y organizan los recursos necesarios para aprovecharlo.

#### *Plan Nacional del Buen Vivir 2017-2021*

Las bases para el desarrollo de los emprendimientos se encuentran reflejadas en el Plan nacional del Buen Vivir, donde se plasman los objetivos estratégicos a alcanzar en materia de derechos fundamentales y el buen vivir de la población, relacionados particularmente con el derecho a una vida, la satisfacción de los derechos fundamentales y el despliegue de la personalidad individual en todas las actividades que realice una persona.

En tal sentido el plan correspondiente a los años 2017-2021 actualmente vigente se plantea entre sus objetivos mejorar la calidad de vida de la población y consolidar un sistema económico y social solidario, que sea sostenible y garantice la vida digna a todas las personas mediante la creación de oportunidades para todos en materia de empleo, apoyo al emprendimiento y creación de las condiciones institucionales y legales necesarias para el desarrollo del país.

Uno de los objetivos a mediano y largo plazo, al que contribuye de singular manera el emprendimiento, es el cambio de la matriz productiva que existe en el país, construida sobre la explotación de los recursos naturales, principalmente el petróleo, que permita incentivar el crecimiento económico en actividades no tradicionales que generen riqueza social y empleo de calidad y sostenible en el tiempo.

Entendida como la forma en que el Estado asume sus obligaciones y competencias respecto a la generación de bienes y la prestación de servicios, su calidad, precio y ubicación en el mercado hasta que llegue a los consumidores, la matriz productiva puede ser modificada por la actividad emprendedora, ya que los negocios nuevos se enfocan en sectores no tradicionales o poco explotado por la economía a gran escala.

De ahí que el objetivo de cambiar la matriz productiva opere en un doble sentido: desde los emprendedores se puede cambiar con el inicio y consolidación de negocios no

tradicionales, y desde le Estado con la creación de oportunidades, infraestructura y programas de apoyo al emprendimiento que incidan en la matriz productiva.

## CAPÍTULO 2. MATERIALES Y MÉTODOS

### 2.1. Tipo de estudio

De acuerdo con la bibliografía investigada, se puede decir que esta investigación se clasifica en descriptiva, exploratoria y documental, se utilizará la investigación cualitativa lo que permitirá analizar todos los documentos encontrados, para entender un poco más se detallan las clasificaciones a continuación:

#### *Investigación descriptiva*

Hernández y coautores (2010) plantea que el tipo de investigación descriptiva se caracteriza por su capacidad para describir, medir y evaluar hechos o procesos objeto de estudios, para alcanzar un mejor nivel de comprensión y determinar los aspectos esenciales del objeto investigado. De acuerdo con esa idea, se aplica el método descriptivo para hacer un diagnóstico de la evolución que tiene los emprendimientos ecuatorianos en el periodo 2004-2017 y también el proceso que tienen para la concepción de estos.

#### *Investigación exploratoria*

La investigación exploratoria se realiza para adentrarse en el conocimiento de fenómenos o procesos poco estudiados o documentados, y le impone al investigador la necesidad de buscar en diferentes fuentes teóricas o empíricas un punto de partida que le permita emprender su propio estudio del objeto o fenómeno, todo ello según lo planteado por Hernández *et. al.* (2010). A partir de esas características, la presente investigación puede catalogarse como exploratoria, por cuanto es la primera vez que se realiza una revisión de la investigación que hace la ESPOL de los artículos publicados sobre el GEM sobre la actividad emprendedora en el país.

#### *Investigación documental*

La investigación documental se caracteriza porque la fuente principal que se emplea son los documentos, ya sean libros, artículos científicos, publicaciones periódicas o informes institucionales relacionados con el tema. La presente es una investigación documental porque se realizó la revisión de los documentos publicados por la ESPOL de acuerdo con lo publicado por el GEM, y de esta manera analizar sobre la evolución de los emprendimientos.

## 2.2. Definición conceptual y operacionalización de las variables

**Tabla 1.** Definición conceptual y operacionalización de las variables

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Técnicas o Instrumentos
Emprendimiento	Es una acción de cambio en el ámbito empresarial y la economía; mediante la innovación se introduce al mercado un nuevo producto o servicio para generar crecimiento económico al emprendedor y sus colaboradores.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Inicia con la intervención de los posibles emprendedores.</li> <li>• Emprendedor nuevo, es la persona que inicia desde cero un negocio por primera vez.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Proceso de concepción de los emprendimientos</li> <li>• Proceso de nacimiento de los emprendimientos</li> <li>• Persistencia de los emprendimientos en el mercado</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Intención de emprender.</li> <li>• Emprendimientos nacientes y emprendimientos de hasta 3,5 años.</li> <li>• emprendimientos con más de 3,5 años.</li> </ul>	Revisión bibliográfica.

### **2.3. Población y muestra**

La población objeto de estudio es finita, tomando todos los informes publicados por la ESPOL en 2004-2017 con diez publicaciones hasta la actualidad de acuerdo con la investigación del GEM.

### **2.4. Métodos**

Los métodos que utilizamos son lógicos y empíricos; como métodos lógicos se aplicaron la deducción y analítico, y como métodos empíricos la observación directa de la información.

#### Métodos lógicos

La deducción se utilizó para sentar las bases teóricas de la investigación, y luego relacionarlas con hechos particulares en cuanto a la evolución de emprendimientos en el Ecuador durante el periodo 2004-2017.

El método analítico se utilizó para descomponer las variables del estudio en sus elementos más simples y determinar sus peculiaridades y expresiones en los documentos revisados.

### **2.5. Técnicas e instrumento**

Para el desarrollo de la investigación se utilizó como técnica la de revisión de los documentos publicados por la ESPOL, información que permitió conocer y argumentar sobre cuál ha sido la evolución de los emprendimientos en el Ecuador, en el período estudiado.

Para recolectar los datos de los informes GEM se elaboró un instrumento para medir los principales criterios relacionados con los emprendimientos en el Ecuador, donde consta la información relativa a la intención de emprender, los emprendimientos nacientes, las razones para el emprendimiento, las áreas de los emprendimientos, la proyección de creación de empleos, la proporción de hombres y mujeres emprendedoras, el rango etario y las iniciativas públicas o privadas de apoyo al emprendimiento.

El instrumento y la información con base en la cual se hizo el análisis pueden verse en el Anexo N°. 1. Dicho instrumento fue aplicado luego del proceso de validación realizado por expertos consultados, que fueron los docentes de la PUCESE Alexandra Bautista

Segovia, Johanna Gabriela Cisneros Palacios y Gloria Holguín Alvarado, tal como puede verse en los anexos 2, 3 y respectivamente.

## **2.6. Análisis de datos**

Esta investigación permitió presentar datos reales tomados de los informes por la ESPOL y se podrá emitir un análisis de la evolución de los emprendimientos.

El informe *Global Entrepreneurship Monitor* contiene una gran cantidad de información relativa a los emprendimientos a nivel internacional y en el Ecuador. Para el análisis de los resultados fueron revisados estos últimos; específicamente los correspondientes a los años 2004, 2008, 2009, 2010, 2012 2013, 2014, 2015, 2016 y 2017.

La razón por la que no fueron analizados algunos años es la falta de acceso a ellos, ya que no fueron publicados en la página web de la Escuela de Negocios de la ESPOL (<https://www.espae.espol.edu.ec/gem/>).

Aunque se trata de un informe que mide el emprendimiento anual a partir de diferentes indicadores, no en todos los años se miden los mismos, razón por la cual fue preciso seleccionar de entre todos los criterios de medida, aquellos que se repiten con mayor frecuencia en los años analizados, aunque no todos se repiten en todos los años revisados. Los criterios escogidos para el análisis son la intención de emprender, emprendimientos nacientes, razones para los emprendimientos, áreas de los emprendimientos, creación de empleos, proporción hombres/mujeres, rango etario e iniciativas de apoyo.

Ahora bien, para analizar los informes se presentan dos opciones igualmente válidas, pero que dan resultados cualitativamente distintos. Por un lado, se podrían analizar cada uno de los criterios indicados a lo largo de los años, y por otro todos los criterios agrupados por año como aparecen en los informes.

Como lo que interesa es analizar la evolución de los emprendimientos ecuatorianos en el periodo que abarca la investigación, la opción a seguir es la primera mencionada, es decir el estudio de los criterios de acuerdo a sus manifestaciones en cada año, lo que hizo posible construir un diagnóstico de los avances o retrocesos anuales de cada variable medida en el informe.

La cantidad de información que consta en cada uno de los informes es considerablemente voluminosa, por lo cual se presenta por cada variable un gráfico que contiene los datos

más importantes por año. Algunas variables no se expresan en datos cuantitativos y por tanto no se representan mediante gráfico sino en un análisis textual.

A pesar de tratarse de un informe que mide el emprendimiento anual a partir de diferentes indicadores, no en todos los años se miden los mismos, razón por la cual fue preciso seleccionar de entre todos los criterios de medida, aquellos que se repiten con mayor frecuencia en los años analizados, aunque no todos se repiten en todos los años revisados.

Ahora bien, para analizar los informes se presentan dos opciones igualmente válidas, pero que dan resultados cualitativamente distintos. Por un lado, se podrían analizar cada uno de los criterios indicados a lo largo de los años, y por otro todos los criterios agrupados por año como aparecen en los informes.

Como lo que interesa es analizar la evolución de los emprendimientos ecuatorianos en el periodo que abarca la investigación, la opción a seguida fue la primera mencionada, es decir el estudio de los criterios de acuerdo a sus manifestaciones en cada año, lo que permitió tener un mapa conceptual y descriptivo de los avances o retrocesos anuales de cada variable medida en el informe.

## CAPÍTULO 3. RESULTADOS

### 3.1. Análisis de los indicadores de los informes GEM

El primer indicador del análisis que se expresa en el Informe GEM es el que mide el índice de la actividad que desarrollan los emprendedores, que hace referencia a la intención de emprender de los sujetos encuestados para elaborar el informe correspondiente a cada año.

El porcentaje más alto corresponde al año 2003, mientras el más bajo fue expresado en el año 2009. En el informe correspondiente al año 2017 ese indicador no fue reflejado de manera porcentual.

Los datos porcentuales correspondientes a cada año pueden verse en la Figura N°. 1.

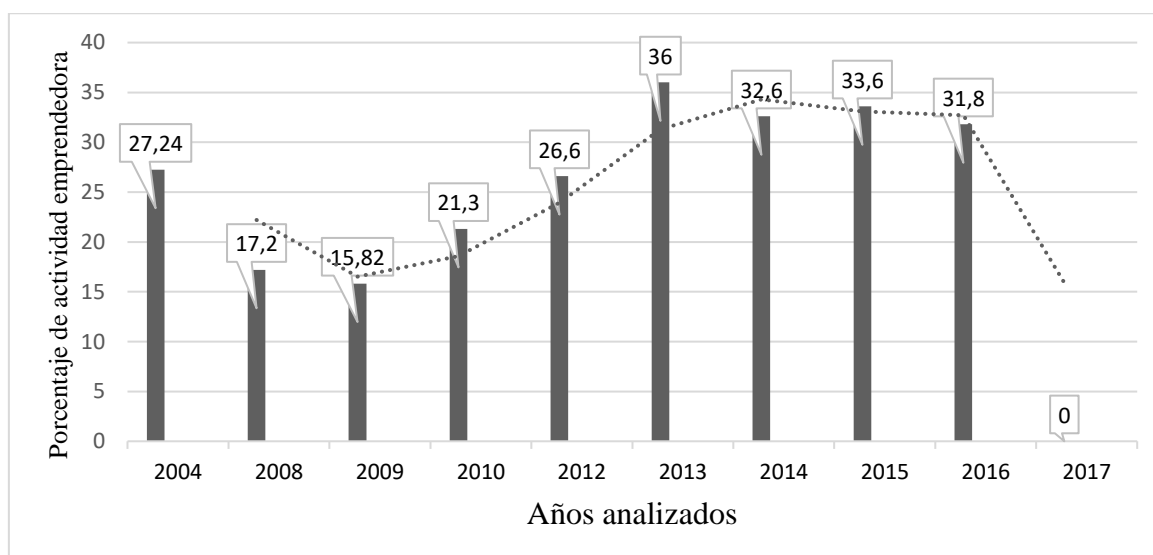
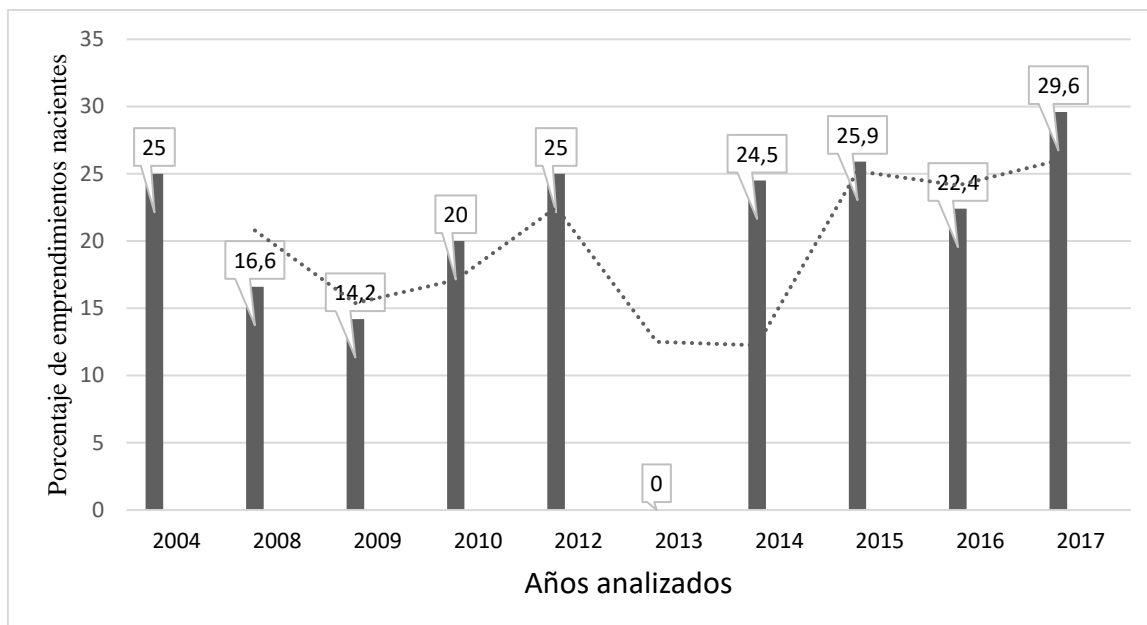


Figura 1. El índice de actividad emprendedora

Fuente: Informes GEM 2004-2017.

El siguiente indicador mide los emprendimientos nacientes; es decir aquellos ecuatorianos que han iniciado un negocio recientemente (en los últimos 42 meses) o están planificando hacerlo de manera inmediata. La proporción más alta corresponde al año 2017, mientras que el más bajo se refleja en el año 2009; el informe correspondiente al año 2013 no midió ese indicador, ni aportó información cualitativa que pudiera ser considerada.

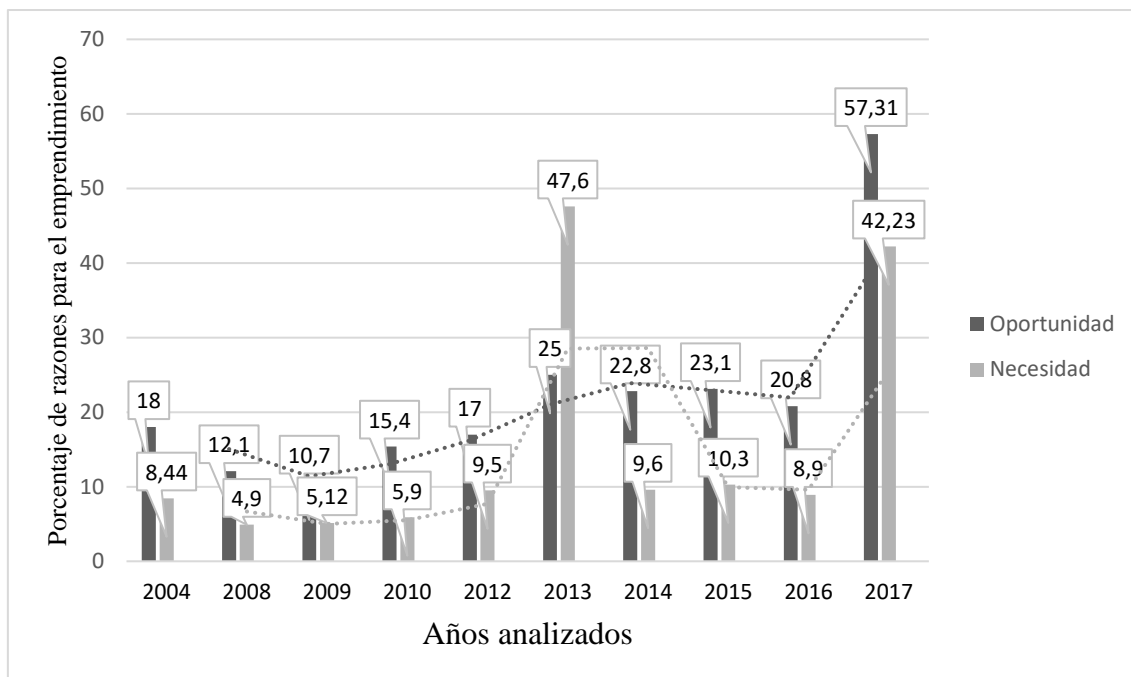
La información cuantitativa se puede apreciar en la Figura N°. 2.



*Figura 2. Emprendimientos nacientes*  
 Fuente: Informes GEM 2004-2017.

El indicador que se refiere a las razones para los emprendimientos de los encuestados toma en cuenta aquellos ya iniciados, y se basa en dos criterios básicos: oportunidad y necesidad. El primero se refiere a aquellas personas que vieron una oportunidad y la aprovecharon para emprender en un negocio, mientras el impulso por la necesidad se corresponde con el imperativo de tener una fuente de ingresos distinta o independiente.

El porcentaje más alto de oportunidad corresponde al año 2017, mientras el más bajo fue en el año 2008. Por lo que se refiere a la necesidad el año de mayor índice fue el 2013, y el más bajo el año 2008. El indicador de emprendimientos nacientes fue medido en todos los años incluidos en el estudio, y muestra una relación casi equilibrada entre la oportunidad y la necesidad, excepto en el año 2013 que la necesidad fue considerablemente más alta; y el año 2017 donde lo fue la oportunidad, tal como se aprecia en la Figura N°. 3.

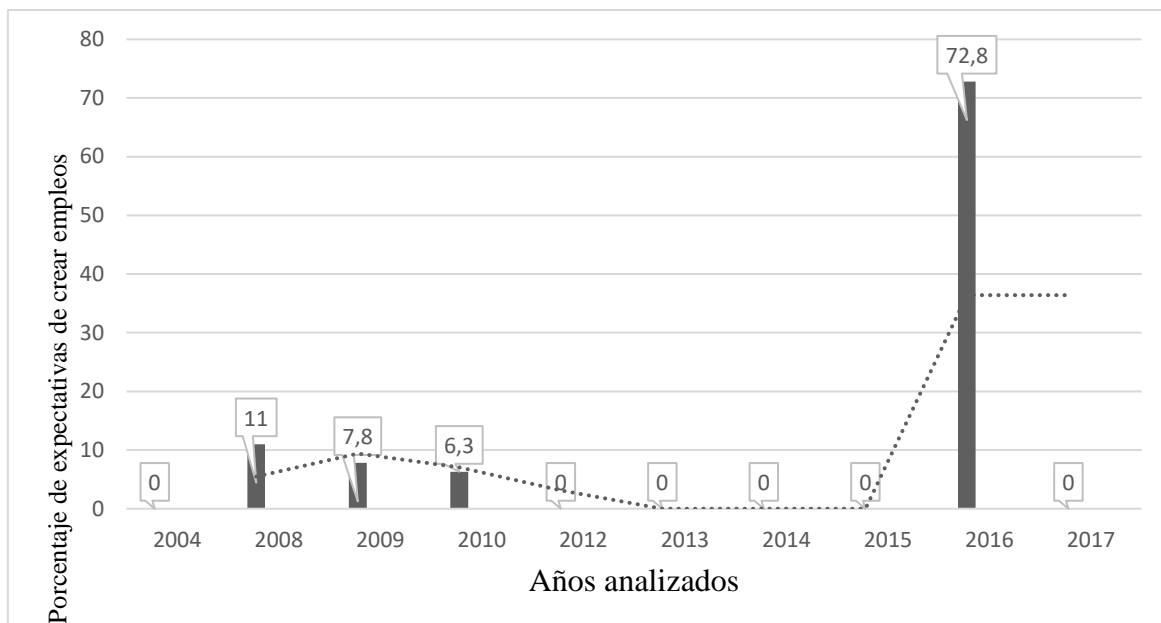


*Figura 3. Razones para los emprendimientos*  
 Fuente: Informes GEM 2004-2017.

Otro de los indicadores medidos en el Informe GEM de cada año fue las áreas los emprendimientos. En este caso no se ofreció información cuantitativa, por lo que corresponde mencionar solo las áreas en las que estuvieron enfocados los emprendimientos, sin delimitar el año.

Por lo general los nuevos emprendimientos pertenecen al área de servicios y dirigidos preferiblemente al consumo doméstico. Solo en el año 2015 se aportó información cuantitativa, y refleja la mencionada, pues tanto los negocios establecidos como los nuevos tenían como nicho de mercado el comercio y principalmente orientados al a clientes de áreas domésticas. El 76% de los negocios establecidos se orientaba al comercio minorista, y 51% de los nuevos tenían la misma direccionalidad en cuanto a sus actividades preferidas.

El siguiente indicador que se mide en los informes GEM son las expectativas de creación de empleos que tienen los emprendedores que inician su negocio. Este indicador fue considerado únicamente en 4 de los 10 años revisados para la presente investigación. La mayor expectativa se registró en el año 2017, mientras la menor correspondió al año 2010, tal como se refleja en la Figura N°. 4.



*Figura 4.* Expectativas de creación de empleos

Fuente: Informes GEM 2004-2017.

Los informes GEM también miden la relación hombres y mujeres en los emprendimientos. De los 10 años revisados para la presente investigación, solo en 6 se reflejan datos cuantitativos de ese indicador. El mayor porcentaje de mujeres emprendedoras corresponden a los años 2004, 2009 y 2014, donde estuvieron por encima o de forma paritaria con relación a los hombres. El resto de los años los emprendimientos llevados a cabo por hombres fueron predominantes.

Solo en el año 2014 se incluyó información cualitativa sobre la relación de hombres y mujeres emprendedoras; la mayoría de las mujeres indicó haber iniciado su negocio por necesidad, y también fueron mayoría en cuanto a la propiedad de los negocios ya establecidos.

Los datos cualitativos pueden constatar en la Figura N°. 5.



*Figura 5. Proporción hombres/mujeres en los emprendimientos*  
Fuente: Informes GEM 2004-2017.

La edad de los emprendedores es otro de los indicadores medido en los informes GEM. Los datos que se ofrecen no son estandarizados, por lo que no es posible representarlos gráficamente. La información ofrecida en los informes refleja que en su mayoría los emprendedores consultados tenían menos de 45 años.

Así se menciona por ejemplo en los años 2009, 2012 y 2013. En el año 2014 el grupo predominante fue de las personas comprendidas entre los 25 y 34 años de edad en un 29.7%, y a continuación se situaron las personas entre 35 y 44 años de edad. El resumen de ese indicador es que las personas emprendedoras en el Ecuador tienen en promedio 36 años de edad, y sus negocios se orientan siempre al comercio minorista destinado al consumidor.

Finalmente, en algunos años de los informes GEM se incluye como indicador las iniciativas de apoyo que reciben los emprendedores, que en general es muy baja y no se refleja que exista desde las instituciones públicas ecuatorianas ese tipo de apoyo. Para el año 2008 se menciona que los datos reflejan la inexistencia de capital de riesgo que apoye a los emprendedores, por lo que los fondos provienen de sus ahorros personales o del patrimonio familiar.

En el año 2009 se mencionan como iniciativas de apoyo a los emprendedores las provenientes de las instituciones públicas a través de apoyo financiero o capacitación, mientras el sector privado apoyó con la promoción de concursos y planes de negocio dirigidos a los emprendedores.

En el año 2017 el informe destacó como positivo el apoyo referido al acceso a infraestructura física, comercial y profesional, normas sociales y culturales y formación superior, donde fue superior el Ecuador al promedio internacional. Como factores negativos se destacaron la falta de políticas gubernamentales y acceso a financiamiento.

## CAPÍTULO 4. DISCUSIÓN

### 4.1. Discusión de los resultados

La investigación tuvo como objetivo principal analizar la evolución de los emprendimientos ecuatorianos en el periodo 2004-2017, mediante indicadores del Global Entrepreneurship Monitor. La pregunta a responder fue: ¿Cuál ha sido la evolución de los emprendimientos ecuatorianos en el periodo 2004-2017, según los indicadores del Global Entrepreneurship Monitor?

Ha de indicarse, antes de entrar en la discusión de las variables, que con el estudio realizado se logró dar respuesta a la interrogante planteada al inicio de la investigación, y que los objetivos previstos fueron alcanzados, pues se describió el proceso de concepción de los emprendimientos, el porcentaje de actividad emprendedora, las razones para el emprendimiento, las expectativas de crear empleos y los emprendimientos por sexo en el período analizado.

Los datos recogidos mediante encuestas en los GEM y el análisis realizado en la presente investigación, muestran que la evolución de los emprendimientos en el Ecuador ha sido fluctuante, matizada por la necesidad sentida o la oportunidad identificada por los emprendedores, sin que se pueda determinar el ciclo completo de los emprendimientos (idea, planeación, ejecución, éxito o fracaso), sino que los GEM funcionan más bien como una fotografía anual y no como una secuencia de mediciones sistemáticas, en cada año, de una misma variable.

En general los informes correspondientes a los años analizados muestran cambios significativos de un año a otro, aun cuando se trate de los mismos indicadores. Por ejemplo, en el porcentaje de la actividad emprendedora entre los años 2012 y 2013 se dio una caída de diez puntos porcentuales, siendo este último año el más alto de todos los considerados.

La causa del cambio brusco en la tendencia puede deberse a diversos factores, como las personas encuestadas, la muestra seleccionada, el lugar donde se realizó o los parámetros que se fijaron para medirla. Los cambios en las variables para medir un mismo indicador no permiten seguir adecuadamente la línea de tendencia a lo largo de los años.

Este resultado se corresponde con las conclusiones a que llegó Vázquez (2014) en su

estudio sobre la actividad emprendedora alrededor de las universidades realizada por ex estudiantes de las mismas, donde un estudio lineal utilizando los mismos criterios durante algunos años, le permitió establecer una línea de tendencia.

En el indicador que mide los emprendimientos nacientes el salto más drástico se aprecia entre los años 2009 y 2010, donde hubo un ascenso de alrededor de 6 puntos porcentuales en la tendencia, siendo el año en que más emprendimientos nacieron entre los encuestados para el informe el 2017, seguido del año 2017 y los años 2004 y 2012 con el mismo porcentaje.

Ese indicador puede resultar engañoso para tener un diagnóstico general de la situación en cada año, ya que solo permite conocer los emprendimientos surgidos inmediatamente antes del informe, y además no los somete a un proceso de seguimiento en el año subsiguiente para saber si fructificó o fracasó al poco tiempo.

En tal sentido es pertinente la investigación realizada por Quisimalin, Villarroel y Caguana (2018), donde resaltan la necesidad del seguimiento a los estudiantes universitarios que optan por el emprendimiento en el Ecuador, para conocer su período de gestación, desarrollo y despegue o fracaso, lo que permitiría identificar las principales causas que influyen en el proceso, que según los autores son de carácter económico y el miedo al fracaso (Quisimalin, Villarroel, & Caguana, 2018).

El siguiente indicador de entre los que mide el GEM fueron las razones para los emprendimientos, es decir, las determinantes que llevaron a los emprendedores a iniciar un negocio por su cuenta y riesgo. Las razones marcadas en todos los años fueron básicamente las mismas: la existencia de una oportunidad para emprender percibida en el entorno, y la necesidad de hacerlo por imperativos de tiempo económico, personal o familiar.

La línea de tendencia entre esas dos razones es básicamente coincidente cada año, tanto en las tendencias sostenidas como en los saltos bruscos hacia arriba o hacia abajo, aunque en la mayoría de los años la oportunidad estuvo por encima de la necesidad, excepto en el año 2013 donde la diferencia fue bastante grande en favor de la necesidad, y en el año 2017 donde lo fue en favor de la necesidad.

Ese indicador fue considerado en todos los informes analizados para esta investigación, lo que permitió sistematizar la línea de tendencias en cada caso, sin que fuera posible

conocer las causas de los cambios bruscos pues los informes GEM no lo refieren con respecto al Ecuador.

Esos resultados pueden ser contrastados con los hallazgos de Gutama (2019), quien señala que los emprendimientos iniciados por necesidad u oportunidad coyuntural generan la creación de varias empresas pequeñas con muy bajo potencial de desarrollo, innovación o persistencia en el mercado, por lo que considera necesario determinar la fortaleza de los emprendimientos y su capacidad real de influir en el mercado y el crecimiento económico o la creación de empleos.

A pesar de la poca atención prestada en los GEM a este indicador, como indica Gutama (2019), los emprendimientos en general y en particular aquellos que se generan en el sector empresarial representan una considerable fuerza para la competencia, que les permite influir en el mercado y la creación de empleos. Por el contrario, los emprendimientos que se generan en el ámbito del comercio tienen a generar menos empleos y por lo general son de carácter familiar y de bajo impacto.

También se mide en los, en seis de los años analizados para esta investigación, la proporción de mujeres y hombres en el emprendimiento. Como tendencia puede afirmarse que la relación es proporcional, con ligeras variaciones siempre en favor de los hombres que en los años de mayor diferencia no sobrepasan del 55% respecto a las mujeres.

Si bien se aprecia una relación proporcional puede interpretarse como de un profundo significado en favor de la mujer, históricamente relegada en la vida empresarial. Así lo estima por ejemplo Palma (2017), cuando muestra que las mujeres emprendedoras han ido adquiriendo paulatinamente gran protagonismo en la economía nacional y local.

En el Ecuador- se afirma en los GEM- aproximadamente del 54% de las mujeres piensa en ser microempresarias en los próximos tres años. Como conclusión plantea la necesidad apoyarlas en su formación, en la generación de oportunidades y financiamiento que les permita generar iniciativas innovadoras, de carácter sostenible y con impacto social y familiar.

Finalmente ha de indicarse que la presente investigación novedosa, por cuanto aborda el emprendimiento a partir del análisis de uno de los informes de mayor relevancia que se producen sobre el tema en la actualidad, y porque no se limita a reflejar los datos cuantitativos sino que hace de ellos un análisis comparativo por variables y años, para contrastarlos con las fuentes consultadas en las que se pueden advertir inconsistencias en

las variables que se miden anualmente, y por tanto impiden establecer una línea de tendencia en cada una.

## CONCLUSIONES

Una vez realizado el estudio del tema corresponde exponer las principales conclusiones obtenidas, con base en los objetivos que se plantearon.

1. En la evolución de los emprendimientos ecuatorianos en el periodo 2004-2017, según los indicadores del Global Entrepreneurship Monitor, se puede apreciar una situación estable en casi todos los indicadores, lo que puede ser interpretado como una especie de estancamiento donde no hay retrocesos significativos, pero tampoco grandes saltos que puedan indicar una tendencia de crecimiento sostenida.
1. En cuanto al proceso de concepción de los emprendimientos, en los informes GEM analizados solo se le dan a los encuestados dos opciones sobre las causas que los llevaron a emprender, que son una necesidad del emprendedor de obtener ingresos adicionales o una alternativa al empleo, y la identificación de una oportunidad de emprendimiento. En todos los años se pudo detectar un equilibrio entre ambas opciones, lo que no permite fijar una línea de tendencias hacia una u otra causa. En todo caso, la tendencia más sostenida indica que el emprendimiento se inicia por una oportunidad, excepto en el año 2013 donde la necesidad fue muy superior.
2. En cuanto a la persistencia de los emprendimientos en el mercado ecuatoriano, los informes GEM analizados no permiten dar una respuesta concreta a esa interrogante, ya que no se da un seguimiento del ciclo de vida de los emprendimientos que permita fijar la fecha de su inicio, desarrollo y consolidación o cierre, por lo que no es posible determinar la solidez de la actividad emprendedora en el país, y determinar si se cumplen o no las expectativas de creación de empleo, disminución del desempleo y crecimiento económico.

## RECOMENDACIONES

Las principales recomendaciones que se derivan del estudio realizado son las siguientes.

1. Es oportuno señalar que, en futuras investigaciones sobre el emprendimiento en el Ecuador, se debería profundizar en el seguimiento del ciclo del emprendimiento, para tener una dimensión exacta del proceso de inicio, crecimiento, consolidación y éxito o cierre por falta de rentabilidad o por cualquier otra razón que o pueda identificarse.
2. Otro de los estudios necesarios se enfoca en analizar el apoyo con que cuentan los emprendimientos en el Ecuador. Esa variable no fue cuantificada en todos los informes GEM analizados, por lo que no es posible tener una dimensión clara del soporte financiero o material con que pueden contar los emprendedores para realizar sus proyectos.
3. También se recomienda que en futuros estudios debería abordarse el estado actual de los capitales de riesgo en el país, que son el soporte principal del emprendimiento en otros países y en el Ecuador al parecer tiene muy poca presencia, por lo que se desprende de los informes GEM que se refieren a ese indicador.
4. Finalmente se recomienda a los autores del Global Entrepreneurship Monitor, en particular a la Global Entrepreneurship Research Association que actualmente es la organización coordinadora a nivel mundial, que se mantenga mayor estabilidad en los indicadores que se miden cada año, para hacer posible una línea de tendencias que permita evaluar el crecimiento o descenso de cada indicador anualmente, y en especial aquellos que se refieren al apoyo institucional o privado al emprendimiento y el ciclo de vida de los emprendimientos.

## BIBLIOGRAFÍA

- Acosta, M., & Cruz, K. (2017). *Factores de éxito para emprendimientos de egresados de Ingeniería Comercial de la Universidad de Guayaquil*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil. Recuperado el 12 de diciembre de 2020, de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/20713/1/trabajo%20de%20titulaci%C3%B3n%2028tesis%29.pdf>
- Acs, Z., & Szerb, L. (2009). *Gearing Up to Measure Entrepreneurship in a Global Economy*. Pecs: Faculty of Business and Economics, University of Pecs. Obtenido de [http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_nlinks&ref=000122&pid=S1692-8563201400020000800001&lng=en](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_nlinks&ref=000122&pid=S1692-8563201400020000800001&lng=en)
- Aguilar, D. (2017). *Factores determinantes del emprendimiento y la creación de nuevas empresas el caso de Tungurahua en el Ecuador*. Tungurahua: Universidad Técnica de Ambato. Recuperado el 10 de diciembre de 2020, de <https://repositorio.uta.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/25080/1/T3949e.pdf>
- Alcaraz, R. (2011). *El emprendedor de éxito*. México: McGraw-Hill.
- Aleman, I., Marina, J., & Pérez, J. (2013). *Aprender a emprender como educar el talento emprendedor*. Girona: Planeta.
- Almoguera, J. (2015). *Manual práctico del emprendedor*. Megaconsulting, S.L.: Madrid. Recuperado el 12 de diciembre de 2020, de [http://redmotiva.com/publicaciones/Manual\\_Practico\\_del\\_emprendedor.pdf](http://redmotiva.com/publicaciones/Manual_Practico_del_emprendedor.pdf)
- Asamblea Constituyente. (2008). *Constitución de la República del Ecuador*. Montecristi: Registro Oficial de 20 de octubre.
- Asamblea Nacional. (2020). *Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación*. Quito: Registro Oficial de 28 de febrero.
- Cabana, R. C. (s.f.). *Análisis de las capacidades emprendedoras potenciales y efectivas de alumnos de centros de educación superior*.
- Caldas, M. C. (2014). *Empresa e iniciativa emprendedora*. Madrid.
- Caldas, M., Carrión, R., & Heras, A. (2014). *Empresa e iniciativa emprendedora*. Madrid: Editex.
- Carlos, C. C. (2015). *El espíritu emprendedor y un factor que influencia su desarrollo temprano*. (Conciencia tecnológica ed.). Obtenido de Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=94438997006>

- CNP. (2017). *Plan Nacional del Buen Vivir 2017-2021*. Quito: CNP. Recuperado el 1 de diciembre de 2020, de <https://www.gobiernoelectronico.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/09/Plan-Nacional-para-el-Buen-Vivir-2017-2021.pdf>
- Constituyente, A. N. (2008). *Constitución Política de la República del Ecuador*.
- Cuevas, M. (2011). *¿Cómo despertar el emprendimiento y la innovación desde la academia por medios de modelos de enseñanza establecidos?* Obtenido de <http://repository.uamerica.edu.co/bitstream/20.500.11839/785/1/79946676-2011-2-II.pdf>
- Dessler, G. (2009). *Administración de recursos humanos*. México: Pearson.
- Draier, E., Huarte, J., Pertega, G., y Romero, J. (2013). *Claves para emprendedores: conceptos básicos para planificar y desarrollar*. Buenos Aires.
- Elizundia, M. (2012). Factores de emprendimiento que influyen en el desempeño de la micro y pequeña empresa. *The Anáhuac Journal: Business and Economic*, 12-28.
- Formichela, M. (2004). *El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local*. Buenos Aires: Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria.
- Freire, A. (2009). *Pasión por emprender*. Bogotá: Norma.
- GEM. (2012). *Global Entrepreneurship Monitor*. Guayaquil: ESPOL. Recuperado el 12 de enero de 2021, de <https://www.espae.espol.edu.ec/gem/>
- GEM. (2013). *Global Entrepreneurship Monitor*. Guayaquil: ESPOL. Recuperado el 12 de enero de 2021, de <https://www.gemconsortium.org/report/gem-ecuador-2013-report>
- Gutama, M., & Jiménez, P. (2019). *El emprendimiento y su evolución como una alternativa laboral en el contexto latinoamericano: una revisión de literatura*. Cuenca: Universidad de Cuenca.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: McGrawHill.
- Herrera, C., & Moncayo, L. (2007). El emprendedor: una aproximación a su definición y caracterización. *Punto de Vista*, IV(7), 7-30.
- Jaramillo, L. (2008). *Emprendimiento. Concepto básico en competencias*. Madrid: Lumen.
- Lasio, V. C. (2013). *Global Entrepreneurship Monitor Ecuador*.

- Lupiañez, L., López, C., & Pride, T. (2014). *El emprendimiento como motor del crecimiento económico*. Madrid: ICE.
- Malagon, F. (2003). ¿Cómo orientar el espíritu emprendedor hacia la creación de empresas? *Revista de la escuela de Administración de Negocios*, 72-81.
- Marulanda, F., Montoya, I., & Vélez, J. (2014). Teorías motivacionales en el estudio del emprendimiento. *Pensamiento & Gestión*, 36, 1-25. Recuperado el 13 de diciembre de 2020, de <http://rcientificas.uninorte.edu.co/index.php/pensamiento/article/view/6711/6413>
- Morales, J. (2015). Factores de éxito emprendedor en dos Municipios de la Montaña de Guerrero, México. *Revista Electrónica Nova Scientia*, 2-21.
- Palma, M. (2017). Emprendimiento y responsabilidad social: Análisis estadístico de la participación de la mujer en Ecuador. *Conference Proceedings UTMACH*, 275-285.
- Pereira, F. (2003). Reflexión sobre algunas características del espíritu emprendedor de Colombia. *Econ. Gest. Desarrollo*, 1-18.
- Quisimalin, H., Villarroel, C., & Caguana, G. (2018). *Evolución y desarrollo de emprendimientos en las universidades de la Zona 3 del Ecuador*. Ambato: Universidad Técnica de Ambato.
- Sparano, H. (2014). Emprendimiento en América Latina y su impacto en la gestión de proyectos. *dimension empresarial*, 12(2), 95-106. Recuperado el 13 de enero de 2021, de [http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1692-85632014000200008](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1692-85632014000200008)
- Terán, E., & Guerrero, A. (2020). Teorías de emprendimiento: revisión crítica de la literatura y sugerencias para futuras investigaciones. *Espacios*, 1-16. Recuperado el 12 de diciembre de 2020, de <https://www.revistaespacios.com/a20v41n07/a20v41n07p07.pdf>
- Vázquez, J. (2014). *Creación de empresas en torno a las universidades por los exalumnos de las mismas*. Barcelona: Universidad Ramón Llul.
- Wee, L. (1996). Entrepreneurism: Its is time for a clearer definition. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 5-10.

## ANEXOS

### Anexo 1. Instrumento de recolección de datos de los GEM

Informes GEM	INDICADORES				Creación de empleos	Proporción hombres/mujeres	Rango etario	Iniciativas de apoyo
	Intención de emprender	Emprendimientos nacientes	Razones para los emprendimientos	Áreas de los emprendimientos				
2004	El índice de actividad emprendedora es de 27,24%.	Es decir que más de uno entre cuatro adultos en Ecuador están actualmente planificando iniciar un nuevo negocio o lo han hecho en los últimos 42 meses.	El 18,4% manifiesta estar respondiendo a una oportunidad de negocio, el 8,44% son emprendedores por necesidad, mientras que el resto (0,56%) indicó otras motivaciones.	No expresa.	No expresa.	Bastante equilibrado: 45% hombres y 55% mujeres.	No expresa.	Las fuentes de financiamiento son principalmente familiares cercanos (64%) y amigos (23%). Otra fuentes: colegas, otros familiares y extraños (13%). El estudio revela que no hay fuentes de capital de riesgo en el país.
2008	El Índice de Actividad Emprendedora Temprana (TEA) de 17.2%.	Es decir que más de 1 de cada 6 adultos estaba planeando un nuevo negocio o poseía actualmente uno cuya antigüedad no superaba los 42 meses. Observamos una disminución de la TEA en	En el 2008, 12.1% de los emprendedores respondieron a una oportunidad, y 4.9% lo hicieron por necesidad; 49% de los emprendedores por oportunidad mencionaron que su motivación fue	Los nuevos negocios pertenecen en su mayoría a los sectores de servicios al consumidor, comercio, y están enfocados principalmente al mercado doméstico.	El porcentaje de emprendedores con altas expectativas de empleo (aquellos que esperan emplear más de 10 personas en los próximos 5 años de	La proporción de hombres/mujeres involucradas en el emprendimiento o es bastante equitativa, comprendiendo los hombres el 54% y las mujeres el 46% de la TEA.	No expresa.	Los principales factores limitantes del emprendimiento. Las dificultades del apoyo financiero también se reflejan en los datos recogidos en la población donde prácticamente no existe capital de riesgo y la mayor

		comparación con la de 27.2% obtenida en el 2004.	incrementar su ingreso personal.		iniciado el negocio) es 11%. En cuanto al nivel de educación, la mayor parte de los emprendedores tiene grado secundario, solamente un 15% poseen un título universitario; 39.7% ha recibido algún entrenamiento en cómo iniciar un negocio.			parte de fondos para los emprendedores nacientes y nuevos provienen de recursos propios o de familiares y amigos.
2009	Se obtuvo un Índice de Actividad Emprendedora Temprana (TEA) de 15,82%.	Es decir que aproximadamente 1 de cada 7 adultos estaba planeando un nuevo negocio (6,33%) o poseía actualmente uno cuya antigüedad no superaba los 42 meses (9,72%);	En el 2009, 10,7% de los emprendedores en la TEA respondieron a una oportunidad, y 5,12% emprendieron por necesidad; 42% de los emprendedores por oportunidad mencionaron que su motivación fue tener mayor independencia.	Los nuevos negocios pertenecían en su mayoría a los sectores de servicios al consumidor y enfocados principalmente al mercado doméstico.	El porcentaje de emprendedores con altas expectativas de generación de empleo fue 7,8%.	La proporción de hombres/mujeres involucradas en el emprendimiento fue equitativa.	El 68% de los emprendedores tenía menos de 45 años	Entre las iniciativas de apoyo al emprendimiento destacaron en el sector público los esfuerzos en promover las redes de apoyo, el soporte financiero para nuevas ideas de negocio y la capacitación; en el sector privado se han promovido los concursos de planes de negocio.

			Su motivación fue tener mayor independencia.					
2010	Emprendedora Temprana (TEA) de 21,30%, notándose un incremento con respecto a la TEA 2009 que fue 15,8%.	Es decir que aproximadamente 1 de cada 5 adultos estaba planeando un nuevo negocio (10,40%) o poseía actualmente uno cuya antigüedad no superaba los 42 meses (10,90%).	El 15,40% de los emprendedores en la TEA respondieron a una oportunidad, y 5,90% emprendieron por necesidad; 48% de los emprendedores por oportunidad mencionaron que su motivación fue incrementar sus ingresos.	Los nuevos negocios pertenecían en su mayoría a los sectores de servicios al consumidor y estaban enfocados principalmente en el mercado doméstico.	El porcentaje de emprendedores con altas expectativas de generación de empleo fue 6,30%.	En este año la proporción de hombres involucrados en el emprendimiento o superó a la de mujeres (55% vs. 45%).	El 75% de los emprendedores tenía menos de 45 años.	Entre las iniciativas de apoyo al emprendimiento destacaron en el sector público los esfuerzos en promover las redes de apoyo, el soporte financiero para nuevas ideas de negocio y la capacitación; en el sector privado se han promovido los concursos de planes de negocio.
2012	En el 2012 se obtuvo un Índice de Actividad Emprendedora Temprana (TEA) de 26.6%, continuando el incremento sostenido que se ha venido experimentando en los últimos 3 años, siendo para el 2010 de 21.3% y en el 2009 de	Es decir que en este año, aproximadamente 1 de cada 4 adultos había iniciado los trámites para establecer un negocio o poseía uno cuya antigüedad no superaba los 42 meses.	El 17% de los adultos afirmaron haber emprendido aprovechando una oportunidad, mientras 9.5% lo hicieron por necesidad. La tasa de emprendimiento por necesidad de este año es la más alta desde el 2008, siendo en el 2010 de 5.9%. El 25.3% de los	Los nuevos negocios pertenecían en su mayoría a los sectores del servicio al consumidor (68.8%) y estaban enfocados principalmente al mercado doméstico.	No expresa.	En contraste con el año 2010, la proporción de Hombres involucrados en fases tempranas de emprendimiento o inferior a la de mujeres (46% vs 54%). Lo contrario se observa con los negocios establecidos, donde la proporción de	El 73% de los emprendedores tenía menos de 44 años de edad.	Entre las iniciativas de apoyo al emprendedor, se destacan en el sector público los programas de apoyo del Gobierno con fondos concursables y los Créditos de Desarrollo Humano, especialmente para las mujeres ecuatorianas.

	15.8%.		emprendedores por oportunidad afirmaron que lo hicieron para incrementar sus ingresos, mientras el 22% lo hizo buscando independizarse.			negocios establecidos por hombres es del 59.1%.		
2013	En el 2013 se obtuvo un Índice de Actividad Emprendedora Temprana (TEA) de 36%, en este año 1 de cada 3 adultos había realizado gestiones para crear un negocio o poseía uno cuya antigüedad no superaba los 42 meses.		El 25% de los emprendedores lo hicieron por oportunidad y para aumentar sus ingresos. El 27,2 lo hizo buscando independizarse mientras el 47,6% estuvo motivado también por necesidad (es decir tuvo una motivación mixta.	Tanto los negocios TEA como los establecidos su mayoría se dedicaban al comercio (68,4 y 49,2 respectivamente) y principalmente orientados al mercado doméstico.	No expresa.	No expresa.	El 78% de los emprendedores tenía menos de 45 años.	No expresa.
2014	En el 2014 se observa una reducción de la actividad emprendedora temprana con respecto al 2013, pasando la TEA de 36% a 32.6%. En América	En este año la TEA está compuesta por un 24.5% de negocios nacientes y un 9.9% de negocios nuevos.	Un 22.8% de los emprendedores está motivado por la oportunidad, similar al 2013, pero la TEA por necesidad se ha reducido a 9.6%, nivel comparable	De acuerdo al sector, los negocios ecuatorianos se agrupan en el siguiente orden: negocios orientados a consumidores, transformación,	No expresa.	En el 2014 la proporción de hombres y mujeres es comparable. Con respecto a la motivación para iniciar un negocio, se observa una	El grupo etario predominante entre los emprendedores correspondió a los adultos entre 25 y 34 años con un 29.7%, seguido por	No expresa.

	Latina, Ecuador muestra nuevamente la TEA más alta, seguido por Perú (28.8%) y Chile (26.8%); También posee la TEA más alta entre las economías basadas en eficiencia.		al obtenido en 2012.	servicios orientados a negocios y extractivos. Los giros de negocio se concentran en: actividades de servicio de comidas y bebidas, venta al por menor de alimentos, bebidas y tabaco en comercios especializados y Venta al por menor de otros productos en comercio especializado.		mayor proporción de mujeres emprendedoras que iniciaron su negocio por necesidad; similar patrón se encuentra entre los dueños de negocios establecidos.	quienes tienen entre 35 y 44 años.	
2015	En el 2015 se obtuvo un Índice de Actividad Emprendedora Temprana (TEA) de 33.6% por lo que aproximadamente 1 de cada 3 adultos había realizado gestiones para crear un negocio o poseía uno cuya antigüedad no superaba los 42	En este año la TEA está compuesta por un 25.9% de negocios nacientes y un 9.8% de negocios nuevos.	Es importante destacar que el 8% de los negocios nacientes fueron empezados por personas dueñas de un negocio nuevo y un 10% por dueños de negocios establecidos. Además, el 23.1% de los adultos afirmaron haber emprendido aprovechando una	Siguiendo la tendencia, tanto los negocios emprendidos recientemente como los ya establecidos, se dedicaban en su mayoría al comercio (76% y 51% respectivamente) y principalmente orientados al mercado doméstico. La	No expresa.	No expresa.	El 73.6% de los emprendedores tenía menos de 45 años de edad.	No expresa.

	meses. Esta cifra no ha presentado variaciones importantes en los últimos años.		oportunidad, mientras 10.3% lo hicieron por necesidad. En relación a los emprendedores por oportunidad, el 26.6% afirmaron que lo hicieron para incrementar sus ingresos, un 28.8% lo hizo buscando independizarse mientras el 44.6% estuvo motivado también por necesidad, es decir motivación mixta.	proporción de emprendimientos en comercio ha mantenido una tendencia creciente desde el 2010 (65%)..				
2016	En el 2016, el Índice de Actividad Emprendedora Temprana (TEA) para Ecuador fue de 31.8% siendo 2.2 veces mayor al promedio de las economías de eficiencia. Esto representa una ligera disminución en la actividad emprendedora en	En el 2016, el 22.4% de la población adulta fue emprendedor naciente y el 11% emprendedor nuevo, cabe destacar que estos dos grupos no son mutuamente excluyentes. Por otro lado, el 14.2% de la población adulta en el 2016 poseía un negocio	Un 20.8% de la población adulta afirmó haber emprendido aprovechando una oportunidad, mientras que un 8.9% lo hizo por necesidad. Entre los emprendedores por oportunidad, el 22.5% lo hizo para mejorar ingresos actuales, el 35.2% para obtener mayor	Al igual que en años anteriores, los negocios ecuatorianos se orientan a los consumidores; especialmente aquellos de la TEA los cuales el 75.7% enfocaron sus actividades en este segmento mientras que el 55.7% de los negocios establecidos	El impacto que generan los negocios ecuatorianos en cuanto a creación de empleo es bajo, tanto así que el 72.8% de los emprendimientos son unipersonales y con bajas expectativas de generación de empleo.	No expresa.	edad promedio de 36 años, mientras que los propietarios de negocios establecidos tienen en promedio 9 años de escolaridad y 42 años.	No expresa.

	comparación al 2015, donde la TEA de Ecuador se ubicó en 33.6%. Pese a esto, Ecuador sigue siendo el país con la TEA más alta en la región, y el segundo entre los 66 países participantes.	establecido, es decir con más de 42 meses de operación.	independencia y el 42.3% por ambos motivos.	siguieron esta misma orientación.				
2017	Los datos muestran que, en el 2017, alrededor de 3 millones de adultos empezaron el proceso de puesta en marcha de un negocio (emprendimiento naciente) o poseían uno con menos de 42 meses de antigüedad (emprendimiento nuevo),	Los resultados lo que representa el 29.6% de la población entre 18 y 64 años, siendo ésta la TEA más alta de la región por sexto año consecutivo, seguido por Perú y Chile. La tasa de cierre de negocios no ha variado respecto al 2016, pero sigue siendo más baja que para 2012-2015.	Sobre las motivaciones que tienen las personas para iniciar una actividad emprendedora, en el 2017 la proporción de la TEA que emprende por oportunidad supera a los de necesidad (57.31% vs. 42.33%), que es la más alta en todo el periodo estudiado para Ecuador.	No expresa.	No expresa.	No expresa.	El emprendedor ecuatoriano tiene en promedio 36 años, con un negocio orientado al consumidor	Destacan positivamente los factores: infraestructura comercial y profesional, acceso a infraestructura física, normas sociales y culturales y, educación y formación superior, donde se supera el promedio global y regional. La evaluación más baja es para políticas gubernamentales y acceso a financiamiento.

Anexo 2. Validación del instrumento por José Luis Vergara Torres

## **TEMA**

Análisis de la evolución de los emprendimientos ecuatorianos en el periodo 2004-2017 según indicadores del global Entrepreneurship monitor

## **OBJETIVOS**

### **OBJETIVO GENERAL.**

- Analizar la evolución de los emprendimientos ecuatorianos en el periodo 2004-2017, mediante indicadores del Global Entrepreneurship Monitor.

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Describir el proceso de concepción de los emprendimientos
- Especificar cómo se ha producido el nacimiento de los emprendimientos
- Explicar la persistencia de los emprendimientos en el mercado



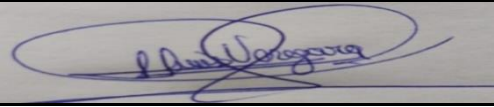
Definición conceptual y operacionalización de las variables

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Técnicas o Instrumentos
Emprendimiento	Es un motor de la economía, un agente de cambios y de innovación y que es capaz de generar un crecimiento económico.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Inicia con la intervención de los posibles emprendedores.</li> <li>• emprendedor nuevo, es la persona que está dispuesto a reunir todos los recursos necesarios e inicia el negocio</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Proceso de concepción de los emprendimientos</li> <li>• Proceso de nacimiento de los emprendimientos</li> <li>• Persistencia de los emprendimientos en el mercado</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• intención de emprender</li> <li>• emprendimientos nacientes y emprendimientos de hasta 3,5 años</li> <li>• emprendimientos con más de 3,5 años</li> </ul>	Revisión bibliográfica



	<b>INDICADORES</b>			
<b>Informes GEM</b>	<b>Intención de emprender</b>	<b>Emprendimientos nacientes</b>	<b>Emprendimientos de hasta 3,5 años</b>	<b>Emprendimientos con más de 3,5 años</b>
2004				
2008				
2009				
2010				
2012				
2013				
2014				
2015				
2016				
2017				

	<b>CRITERIOS A EVALUAR</b>										<b>OBSERVACIONES</b>	
	Claridad en la redacción		Coherencia interna		Inducción a la respuesta (sesgo)		Lenguaje adecuado con el nivel del informante		Mide lo que pretende			
	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO		
<b>1</b>	X		X							X		
<b>2</b>	X		X							X		
<b>3</b>	X		X							X		
<b>4</b>	X		X							X		
<b>5</b>	X		X							X		
<b>ASPECTOS GENERALES</b>										<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>OBSERVACIONES</b>
El instrumento contiene instrucciones claras y precisas para responder el cuestionario												
Los ítems permiten el logro del objetivo de la investigación										X		

Los ítems están distribuidos en forma lógica y secuencia	X		
El número de ítems es suficiente para recoger la información. En caso de ser negativa su respuesta sugiera los ítems a añadir	X		
<b>VALIDE</b>			
<b>APLICABLE:</b>	X	<b>NO APLICABLE:</b>	
<b>APLICABLE ATENDIENDO LAS OBSERVACIONES:</b>			
Validado por:	JOSÉ LUIS VERGARA TORRES		
Firma:			
Fecha:	18/11/2020		

### Anexo 3. Validación del instrumento por Johanna Gabriela Cisneros Palacios

#### TEMA

Análisis de la evolución de los emprendimientos ecuatorianos en el periodo 2004-2017 según indicadores del global Entrepreneurship monitor

#### OBJETIVOS

##### OBJETIVO GENERAL.

- Analizar la evolución de los emprendimientos ecuatorianos en el periodo 2004-2017, mediante indicadores del Global Entrepreneurship Monitor.


##### OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Describir el proceso de concepción de los emprendimientos
- Especificar cómo se ha producido el nacimiento de los emprendimientos
- Explicar la persistencia de los emprendimientos en el mercado

Definición conceptual y operacionalización de las variables

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Técnicas o Instrumentos
Emprendimiento	Es un motor de la economía, un agente de cambios y de innovación y que es capaz de generar un crecimiento económico.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Inicia con la intervención de los posibles emprendedores.</li><li>• emprendedor nuevo, es la persona que está dispuesto a reunir todos los recursos necesarios e inicia el negocio</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Proceso de concepción de los emprendimientos</li><li>• Proceso de nacimiento de los emprendimientos</li><li>• Persistencia de los emprendimientos en el mercado</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• intención de emprender</li><li>• emprendimientos nacientes y emprendimientos de hasta 3,5 años</li><li>• emprendimientos con más de 3,5 años</li></ul>	Revisión bibliográfica

	CRITERIOS A EVALUAR										OBSERVACIONES
	Claridad en la redacción		Coherencia interna		Inducción a la respuesta (sesgo)		Lenguaje adecuado con el nivel del informante		Medio que pretende		
	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
1	X		X			X	X		X		
2	X		X			X	X		X		
3	X		X			X	X		X		
4	X		X			X	X		X		
5											
6											
7											
8											
9											
10											
<b>ASPECTOS GENERALES</b>									<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>OBSERVACIONES</b>
El instrumento contiene instrucciones claras y precisas para responder el cuestionario									X		
Los ítems permiten el logro del objetivo de la investigación									X		
Los ítems están distribuidos en forma lógica y secuencia									X		

El número de ítems es suficiente para recoger la información. En caso de ser negativa su respuesta sugiera los ítems a añadir		X		
<b>VALIDE</b>				
<b>Z</b>				
APLICABLE:		X	NO APLICABLE:	
APLICABLE ATENDIENDO LAS OBSERVACIONES:				
Validado por:	JOHANNA GABRIELA CISNEROS PALACOS			
Firma:				
Fecha:	03/11/2020			

## Anexo 4. Validación del instrumento por Gloria Holguín Alvarado

### **TEMA**

Análisis de la evolución de los emprendimientos ecuatorianos en el periodo 2004-2017 según indicadores del global Entrepreneurship monitor

### **OBJETIVOS**

#### **OBJETIVO GENERAL.**


- Analizar la evolución de los emprendimientos ecuatorianos en el periodo 2004-2017, mediante indicadores del Global Entrepreneurship Monitor.

#### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Describir el proceso de concepción de los emprendimientos
- Especificar cómo se ha producido el nacimiento de los emprendimientos
- Explicar la persistencia de los emprendimientos en el mercado

Definición conceptual y operacionalización de las variables

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Técnicas o Instrumentos
Emprendimiento	Es un motor de la economía, un agente de cambios y de innovación y que es capaz de generar un crecimiento económico.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Inicia con la intervención de los posibles emprendedores.</li> <li>• emprendedor nuevo, es la persona que está dispuesto a reunir todos los recursos necesarios e inicia el negocio</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Proceso de concepción de los emprendimientos</li> <li>• Proceso de nacimiento de los emprendimientos</li> <li>• Persistencia de los emprendimientos en el mercado</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• intención de emprender</li> <li>• emprendimientos nacientes y emprendimientos de hasta 3,5 años</li> <li>• emprendimientos con más de 3,5 años</li> </ul>	Revisión bibliográfica

	CRITERIOS A EVALUAR										OBSERVACIONES
	Claridad en la redacción		Coherencia interna		Inducción a la respuesta (sesgo)		Lenguaje adecuado con el nivel del informante		Mide lo que pretende		
	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
1	x		x			x	x		x		
2	x		x			x	x		x		
3	x		x			x	x		x		
4	x		x			x	x		x		
5	x		x			x	x		x		
6	x		x			x	x		x		
7	x		x			x	x		x		
8	x		x			x	x		x		
9	x		x			x	x		x		
10	x		x			x	x		x		
<b>ASPECTOS GENERALES</b>									<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>OBSERVACIONES</b>
El instrumento contiene instrucciones claras y precisas para responder el cuestionario									x		
Los ítems permiten el logro del objetivo de la investigación									x		
Los ítems están distribuidos en forma lógica y secuencia									x		
El número de ítems es suficiente para recoger la información. En caso de ser negativa su respuesta sugiera los ítems a añadir									x		
<b>VALIDE</b>											
<b>Z</b>											
<b>APLICABLE:</b>					SI		<b>NO APLICABLE:</b>				
<b>APLICABLE ATENDIENDO LAS OBSERVACIONES:</b>											
Validado por:			GLORIA HOLGUN ALVARADO								
Firma:											
Fecha:			10 DE NOVIEMBRE 2020								