



**UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

**CARRERA DE ECONOMIA CON MENCIÓN EN ECONOMÍA  
INTERNACIONAL Y GESTIÓN EN COMERCIO EXTERIOR**

**TRABAJO DE TITULACIÓN, PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL  
TITULO DE ECONOMISTA**

**TESIS:**

**“EL EMPRENDIMIENTO COMO MODELO DE DESARROLLO ECONÓMICO Y  
SOCIAL EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, DURANTE EL PERÍODO 2011 – 2016”**

**AUTOR:**

**KEVIN FRANCISCO YÉPEZ ÁLVAREZ**

**TUTOR:**

**ECON. CÉSAR RENÉ SALTOS VÉLIZ**

**ABRIL, 2019**

**GUAYAQUIL - ECUADOR**



**FACULTAD: CIENCIAS ECONÓMICAS**  
**CARRERA: ECONOMÍA CON MENCIÓN EN ECONOMÍA**  
**INTERNACIONAL Y GESTIÓN EN COMERCIO EXTERIOR**  
**UNIDAD DE TITULACIÓN**



Presidencia  
de la República  
del Ecuador



Plan Nacional  
de Ciencia, Tecnología,  
Innovación y Saberes



**SENESCYT**  
Secretaría Nacional de Educación Superior,  
Ciencia, Tecnología e Innovación

**FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE GRADUACIÓN**

<b>TÍTULO Y SUBTÍTULO:</b>	El emprendimiento como modelo de desarrollo económico y social en la ciudad de Guayaquil, durante el período 2011 – 2016		
<b>AUTOR</b>	Kevin Francisco Yépez Álvarez		
<b>REVISOR/TUTOR</b>	Econ. César René Saltos Véliz		
<b>INSTITUCIÓN:</b>	Universidad de Guayaquil		
<b>UNIDAD/FACULTAD:</b>	Ciencias Económicas		
<b>TÍTULO OBTENIDO:</b>	Economista con Mención en Economía Internacional y Gestión en Comercio Exterior		
<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>	Abril, 2019	<b>No. DE PÁGINAS:</b>	70
<b>ÁREAS TEMÁTICAS:</b>	Desarrollo local, emprendimiento, transformación de la matriz productiva, innovación, competitividad y desarrollo empresarial.		
<b>PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:</b>	Emprendimiento, crecimiento, desarrollo, innovación y empleo.		
<b>RESUMEN/ABSTRACT</b> (150-250 palabras):	El presente trabajo de investigación tiene como objetivo principal el estudio de la actividad emprendedora en el desarrollo económico y social de la ciudad de Guayaquil durante el período 2011 – 2016. Con el desarrollo de la investigación se busca corroborar sí, en las actuales condiciones en las que se está desarrollando, el emprendimiento puede ser tomado como un modelo de referencia para el crecimiento y desarrollo económico y social de la urbe porteña. Dada la naturaleza del trabajo se considera que el mismo está orientado en primera instancia a una metodología cualitativa y posteriormente a un modelo cuantitativo. En la parte cuantitativa se obtendrá información de diversas fuentes como el Banco Central del Ecuador, Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, Ministerio de Finanzas y el Global Entrepreneurship Monitor. Así mismo, en la parte cualitativa se recopilará información por medio de fuentes primarias como libros, artículos, trabajos de investigación e informes técnicos.		
<b>ADJUNTO PDF:</b>	<input type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
<b>CONTACTO CON AUTOR:</b>	<b>Teléfono:</b> 0959853207	E-mail: kevinypepez95@gmail.com	
<b>CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN:</b>	<b>Nombre:</b> Econ. Natalia Andrade Moreira		
	<b>Teléfono:</b> 042-293083 EXT.108		
	<b>E-mail:</b> www.ug.edu.ec		



FACULTAD: CIENCIAS ECONÓMICAS  
CARRERA: ECONOMÍA CON MENCIÓN EN ECONOMÍA  
INTERNACIONAL Y GESTIÓN EN COMERCIO EXTERIOR  
**UNIDAD DE TITULACIÓN**

---

Guayaquil, miércoles 20 de marzo de 2019

## **CERTIFICADO DEL TUTOR REVISOR**

Habiendo sido nombrado ECON. BLANCA VILLAVICENCIO MOREJÓN, tutor revisor del trabajo de titulación “EL EMPRENDIMIENTO COMO MODELO DE DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, DURANTE EL PERÍODO 2011 – 2016”, certifico que el presente trabajo de titulación elaborado por KEVIN FRANCISCO YÉPEZ ÁLVAREZ, C.I. No. 093152036-5, con mi respectiva supervisión como requerimiento parcial para la obtención del título de ECONOMISTA, CARRERA DE ECONOMÍA, FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ha sido **REVISADO Y APROBADO** en todas sus partes, encontrándose apto para su sustentación.

---

**ECON. BLANCA VILLAVICENCIO MOREJÓN**  
**C.I. No. 092631224-0**



FACULTAD: CIENCIAS ECONÓMICAS  
CARRERA: ECONOMÍA CON MENCIÓN EN ECONOMÍA  
INTERNACIONAL Y GESTIÓN EN COMERCIO EXTERIOR  
**UNIDAD DE TITULACIÓN**

---

**LICENCIA GRATUITA INTRANSFERIBLE Y NO EXCLUSIVA PARA EL  
USO NO COMERCIAL DE LA OBRA CON FINES NO ACADÉMICOS**

Yo, **KEVIN FRANCISCO YÉPEZ ÁLVAREZ** con C.I. No. **093152036-5**, certifico que los contenidos desarrollados en este trabajo de titulación, cuyo título es **“EL EMPRENDIMIENTO COMO MODELO DE DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, DURANTE EL PERÍODO 2011 – 2016”** son de mi absoluta propiedad y responsabilidad Y SEGÚN EL Art. 114 del CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN\*, autorizo el uso de una licencia gratuita intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la presente obra con fines no académicos, en favor de la Universidad de Guayaquil, para que haga uso del mismo, como fuera pertinente.

---

**KEVIN FRANCISCO YÉPEZ ÁLVAREZ**  
**C.I. No. 093152036-5**

\*CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN (Registro Oficial n. 899 - Dic./2016) Artículo 114.- De los titulares de derechos de obras creadas en las instituciones de educación superior y centros educativos.- En el caso de las obras creadas en centros educativos, universidades, escuelas politécnicas, institutos superiores técnicos, tecnológicos, pedagógicos, de artes y los conservatorios superiores, e institutos públicos de investigación como resultado de su actividad académica o de investigación tales como trabajos de titulación, proyectos de investigación o innovación, artículos académicos, u otros análogos, sin perjuicio de que pueda existir relación de dependencia, la titularidad de los derechos patrimoniales corresponderá a los autores. Sin embargo, el establecimiento tendrá una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra con fines académicos.



FACULTAD: CIENCIAS ECONÓMICAS  
CARRERA: ECONOMÍA CON MENCIÓN EN ECONOMÍA  
INTERNACIONAL Y GESTIÓN EN COMERCIO EXTERIOR  
**UNIDAD DE TITULACIÓN**

## CERTIFICADO PORCENTAJE DE SIMILITUD

Habiendo sido nombrado Econ. César René Saltos Véliz, tutor del trabajo de titulación, certifico que el presente trabajo de titulación ha sido elaborado por Kevin Francisco Yépez Álvarez, C.C.: 093152036-5, con mi respectiva supervisión como requerimiento parcial para la obtención del título de Economista con Mención en Economía Internacional y Gestión en Comercio Exterior.

Se informa que el trabajo de titulación: **“EL EMPRENDIMIENTO COMO MODELO DE DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, DURANTE EL PERÍODO 2011 – 2016”**, ha sido orientado durante todo el período de ejecución en el programa antiplagio URKUND quedando el 5 % de coincidencia.

<https://secure.orkund.com/view/16964445-251036-988649#DccxDglxDABV6>

*E. R. Saltos Véliz*

**ECON. CÉSAR RENÉ SALTOS VÉLIZ**  
C.I. No. 090441941-3



FACULTAD: CIENCIAS ECONÓMICAS  
CARRERA: ECONOMÍA CON MENCIÓN EN ECONOMÍA  
INTERNACIONAL Y GESTIÓN EN COMERCIO EXTERIOR  
**UNIDAD DE TITULACIÓN**

---

Guayaquil, 06 de marzo de 2019

Economista

Christian Washburn Herrera, MSc.

Coordinador de Formación de la Facultad de Ciencias Económicas

Universidad de Guayaquil

Ciudad. -

De mis consideraciones:

Yo, **Kevin Francisco Yépez Álvarez** portador de la cédula de ciudadanía **093152036-5**, una vez concluido mi trabajo de titulación y aprobado por mi tutor **Econ. César René Saltos Véliz**, solicito a usted comedidamente, se sirva autorizar y disponer a quien corresponda, se dé trámite a mi proceso de graduación de **economista o economista con mención en economía internacional y gestión de comercio exterior**, para lo cual hago entrega de lo siguiente:

- Dos CD en blanco formato R.
- Informe Conclusión De Tutorías Trabajo De Titulación (anexo 4).
- Certificación de URKUND (anexo 6).
- Repositorio Nacional en Ciencia y Tecnología (anexo 10).
- Print de haber realizado la encuesta de seguimiento a graduados (link en la página de Facebook del Departamento de Titulación)
- 1 ejemplar a color, anillado.
- Informe de avance de la gestión tutorial (evidencia de las reuniones con su tutor, anexo 3).
- Rúbrica de Evaluación Trabajo de Titulación (Nota de su tutor, Anexo 5).
- Licencia Gratuita Intransferible (anexo 12).

Sin otro particular.

Atentamente,

---

Kevin Francisco Yépez Álvarez

Teléfono: 0959853207

Email: kevinypepez95@gmail.com

### **Dedicatoria**

Este trabajo va dedicado a mis padres, Rosa y Manuel, y a mis hermanos, Susana y Xavier, quiénes han sido actores claves de mi vida universitaria.

Con su apoyo y ayuda no habría podido culminar con esta extraordinaria etapa de mi vida. Ustedes son el impulso que me anima a superarme cada día.

**Kevin Yépez Álvarez**

### **Agradecimiento**

Quiero agradecer a Dios quien ha sido el guía de mi camino, a mis padres y hermanos por su constante ánimo y apoyo y a los profesores por transmitir sus valiosos conocimientos.

También quiero agradecer a mis amigos, especialmente a Jorge, y compañeros, quienes compartieron sus conocimientos, alegrías, tristezas y consejos durante mis cinco años de estadía en la universidad.

El camino no ha sido sencillo, pero gracias al amor, bondad y apoyo de cada uno he podido superar esta gran etapa de mi vida.

¡Estoy eternamente agradecido!

Kevin Yépez Álvarez

## Índice de contenido

Introducción.....	1
Capítulo I.....	4
1.1. Planteamiento del problema.....	4
1.2. Justificación .....	6
1.3. Delimitación.....	7
1.4. Hipótesis .....	7
1.5. Objetivo general y objetivos específicos .....	7
1.5.1. Objetivo general.....	7
1.5.2. Objetivos específicos. ....	7
1.6. Línea de investigación .....	7
1.7. Sublínea de investigación .....	8
Capítulo II.....	9
Marco teórico.....	9
2.1. Antecedentes .....	9
2.1.1. El emprendimiento en América Latina.....	9
2.1.1.1. Motivación para iniciar una empresa.....	12
2.1.1.2. Distribución industrial basada en la Tasa de Actividad Emprendedora .....	13
2.1.1.3. Fuentes de financiación .....	14
2.1.1.3.1. Fondos propios y FFF.....	14
2.1.1.3.2. Ángeles inversores .....	14
2.1.1.3.3. Crowdfunding .....	15
2.1.1.3.4. Banca privada .....	15
2.1.1.3.5. Subvención Pública.....	15
2.1.1.3.6. Capital Riesgo o Venture Capital .....	15
2.1.1.3.7. Concursos.....	15
2.2. Breve análisis de la situación económica y social en Ecuador durante el 2011 - 2016..	16
2.2.1. PIB del Ecuador .....	16
2.2.2. PIB per cápita.....	17
2.2.3. Tasa de crecimiento poblacional.....	18

2.2.4. Tasa de desempleo .....	19
2.2.5. Tasa de subempleo .....	20
Marco conceptual.....	21
2.3.1. Crecimiento económico .....	21
2.3.1.1. Pilares fundamentales para el crecimiento económico .....	22
2.3.2. Desarrollo económico .....	24
2.3.2.1 Principales problemas que enfrentan los países para desarrollarse económicamente .....	24
2.3.3. Desarrollo social .....	26
2.3.4. Emprendimiento y emprendedor .....	27
2.3.4.1. Etapas del proceso emprendedor .....	30
2.3.4.2. Características del emprendedor .....	31
2.3.4.3. Tipos de emprendimiento .....	32
2.3.4.4. Tipos de emprendedores. ....	34
2.3.4.5. Factores determinantes en el camino hacia el emprendimiento.....	37
2.3.4.6. Actores que intervienen en iniciativas emprendedoras.....	39
2.3.3. Desarrollo, crecimiento económico y actividad emprendedora.....	40
Capítulo III .....	43
Metodología.....	43
3.1. Método de investigación .....	43
3.2. Tipo de investigación.....	43
3.3. Técnica de investigación.....	43
3.4. Población y muestra.....	44
Capítulo IV .....	45
El emprendimiento como modelo de desarrollo.....	45
¿Puede convertirse el emprendimiento en un modelo de desarrollo para Guayaquil?.....	45
4.1. El emprendimiento en Ecuador.....	45
4.1.1. Percepciones de los ecuatorianos sobre el emprendimiento .....	47
4.1.2. Programas de apoyo al emprendedor en Ecuador.....	48
4.2. El emprendimiento en Guayaquil .....	49
4.2.1. Fuentes de financiamiento .....	50

4.2.3. Principales actividades de emprendimiento.....	52
4.2.4 Montos de Inversión. ....	53
4.3. El emprendimiento como modelo de desarrollo en Guayaquil.....	54
4.3.1. Generación de empleo.....	55
4.3.1.1. Expectativa de los emprendedores en la generación de empleo .....	56
4.3.2. Ciclo de vida .....	58
4.3.3. Internacionalización de productos o servicios .....	60
4.3.4. Innovación .....	61
4.4. Reflexiones .....	63
Conclusiones.....	64
Recomendaciones .....	66
Referencias bibliográficas .....	67

## Índice de figuras

Figura 1. Árbol de problemas .....	5
Figura 2. Pilares del Índice Global de Emprendimiento en países desarrollados .....	10
Figura 3. Pilares del Índice Global de Emprendimiento en Latinoamérica .....	10
Figura 4. Principales fuentes de financiación de emprendimientos en América Latina.....	14
Figura 5. PIB del Ecuador desde el 2011 hasta el 2016 .....	16
Figura 6. PIB per cápita del Ecuador desde el 2011 hasta el 2016.....	17
Figura 7. Población Ecuatoriana desde el 2011 hasta el 2016.....	18
Figura 8. Tasa nacional de desempleo.....	19
Figura 9. Tasa nacional de subempleo .....	20
Figura 10. Pilares fundamentales para el crecimiento económico .....	22
Figura 11. Principales problemas que enfrentan los países para desarrollarse económicamente .....	25
Figura 12. Momentos complementarios e interrelacionados del emprendedor.....	32
Figura 13. Tipos de emprendimiento.....	34
Figura 14. Tipos de emprendedores: Por personalidad .....	34
Figura 15. Tipos de emprendedores: Por razón de emprendimiento.....	35
Figura 16. Tipos de emprendedores: Por la clase de empresa que logran desarrollar.....	36
Figura 17. Tipos de emprendedores: Según el Global Entrepreneurship Monitor.....	37
Figura 18. Factores determinantes en el camino hacia el emprendimiento.....	38
Figura 19. Factores determinantes en el camino hacia el emprendimiento.....	39
Figura 20. TEA de Ecuador.....	45
Figura 21. Percepciones de los ecuatorianos sobre el emprendimiento .....	47
Figura 22. Principales programas de apoyo al emprendedor.....	49
Figura 23. Principales fuentes de financiamiento externo para emprendedores en Guayaquil.....	50
Figura 24. Principales sectores con actividad emprendedora.....	52
Figura 25. Monto requerido para iniciar un negocio (USD) .....	54
Figura 26. Tasa de desempleo en Guayaquil desde el 2011 hasta el 2016.....	55
Figura 27. Distribución del número actual de empleados según la etapa del negocio .....	56
Figura 28. Distribución del número esperado de empleados según la etapa del negocio .....	57

Figura 29. Comparación de emprendedores (TEA, nacientes y nuevos) .....	59
Figura 30. Internacionalización de productos o servicios. Distribución de clientes extranjeros .....	60
Figura 31. Porcentaje de clientes que perciben al producto o servicio como nuevo o novedoso .....	62

## Índice de tablas

Tabla 1. Motivaciones para iniciar un negocio en los países de América Latina.....	12
Tabla 2. Distribución industrial basada en la Tasa de Actividad Emprendedora.....	13
Tabla 3. Características de los emprendedores.....	31

## Abreviaturas

**GEM:** Global Entrepreneurship Monitor.

**TEA:** Tasa de Emprendimiento Temprano.

**ENEMDU:** Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo.

**INEC:** Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.



FACULTAD: CIENCIAS ECONÓMICAS  
CARRERA: ECONOMÍA CON MENCIÓN EN ECONOMÍA  
INTERNACIONAL Y GESTIÓN EN COMERCIO EXTERIOR  
**UNIDAD DE TITULACIÓN**

---

**“EL EMPRENDIMIENTO COMO MODELO DE DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, DURANTE EL PERÍODO 2011 – 2016”**

**Autor:** Kevin Francisco Yépez Álvarez

**Tutor:** Econ. César René Saltos Véliz

**Resumen**

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo principal el estudio de la actividad emprendedora en el desarrollo económico y social de la ciudad de Guayaquil durante el período 2011 – 2016. Con el desarrollo de la investigación se busca corroborar sí, en las actuales condiciones en las que se está desarrollando, el emprendimiento puede ser tomado como un modelo de referencia para crecimiento y desarrollo económico y social de la urbe porteña. Dada la naturaleza del trabajo se considera que el mismo está orientado en primera instancia a una metodología cualitativa y posteriormente a un modelo cuantitativo. En la parte cuantitativa se obtendrá información de diversas fuentes como el Banco Central del Ecuador, Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, Ministerio de Finanzas y el Global Entrepreneurship Monitor. Así mismo, en la parte cualitativa se recopilará información por medio de fuentes primarias como libros, artículos, trabajos de investigación e informes técnicos.

**Palabras claves:** Emprendimiento, Crecimiento, Desarrollo, Innovación, Empleo.



FACULTAD: CIENCIAS ECONÓMICAS  
CARRERA: ECONOMÍA CON MENCIÓN EN ECONOMÍA  
INTERNACIONAL Y GESTIÓN EN COMERCIO EXTERIOR  
**UNIDAD DE TITULACIÓN**

---

**“ENTREPRENEURSHIP AS A MODEL OF ECONOMIC AND SOCIAL  
DEVELOPMENT IN THE CITY OF GUAYAQUIL, DURING THE PERIOD  
2011 – 2016”**

**Author:** Kevin Yopez Alvarez

**Advisor:** Econ. Cesar Saltos Veliz

**Abstract**

The main objective of this investigation is to study the enterprising activity in the economic and social development of the Guayaquil's city during the period 2011-2016. With the development of the research, it is sought to corroborate yes, in the current conditions in that is being developed, the entrepreneurship can be taken as a model of reference for growth and economic and social development of the city. Given the nature of the work, it is considered that it is oriented in the first instance to a qualitative methodology and subsequently to a quantitative model. In the quantitative part, information will be obtained from various sources such as the Central Bank of Ecuador, the National Institute of Statistics and Censuses, the Ministry of Finance and the Global Entrepreneurship Monitor. Likewise, in the qualitative part, information will be collected through primary sources such as books, articles, research papers and technical reports.

**Keywords:** Entrepreneurship, Growth, Development, Innovation, Employment.

## **Introducción**

Es indiscutible la enorme participación que tienen las multinacionales en el comercio nacional e internacional. Estas compañías se han convertido en un importante agente en el progreso económico de los países debido a su contribución y dinamismo en la integración económica mundial. Sin embargo, y a pesar de lo favorable de esta situación, también es importante la colaboración que puedan brindar los emprendedores en la creación de empresas como una especie de cuerpo empresarial emergente.

La palabra “emprendimiento” se origina del francés “entrepreneur”, que hace referencia a la capacidad de un individuo para llevar a cabo una obra o un negocio. Posteriormente también se tomaría este concepto, emprendimiento, para denominar a aquellos empresarios que habían sido innovadores en algún proceso o producto.

El emprendedor es una persona que debe estar preparada para enfrentar situaciones de incertidumbre y salir avante de ellas encontrando resultados favorables. El destacado economista británico Alfred Marshall creía que los emprendedores eran líderes por naturaleza y que estaban dispuestos a actuar bajo las condiciones de incertidumbre que causa la ausencia de información completa.

Los emprendimientos permiten generar y dinamizar los recursos económicos de un territorio. Los emprendedores son capaces de crear nuevos negocios, lo que permite crear nuevas plazas de empleo, intensificar la competencia e inclusive mejorar la productividad a través de la innovación tecnológica. Es importante establecer que el emprendimiento, en algunos casos, sirve de apoyo para generar fuentes de empleo en el sector o comunidad a la que se esté pretendiendo ingresar con una nueva idea de negocio.

El Global Entrepreneurship Monitor (GEM) considera al emprendimiento como una pieza fundamental para el desarrollo de actividades que contribuyen con el crecimiento de la economía. Así mismo, el Banco Mundial menciona que el emprendimiento es el motor de desarrollo de las naciones, es decir, los emprendedores no son resultado del desarrollo, sino un mecanismo propulsor del mismo.

La generación de nuevas empresas y el desarrollo de una cultura emprendedora se han convertido en temas de suma importancia dentro de la agenda de economistas, académicos y políticos en la mayoría de los países del mundo. La necesidad de generar fuentes de empleo y riqueza de forma permanente ha posicionado al emprendimiento como un posible mecanismo de ayuda capaz de mejorar las condiciones socioeconómicas de las personas.

En los países latinoamericanos existe mucha intensidad de emprendimientos, pero poca innovación en ellos. Un estudio realizado por el Banco Mundial demostró que en esta región se introducen productos nuevos a un ritmo menor que los negocios de otras regiones en desarrollo. La principal causa de esta situación, es la limitada inversión que realizan las empresas en investigación y desarrollo.

Al emprendimiento debemos visualizarlo como una fuente de crecimiento y desarrollo económico y social. Pero para que esto ocurra, los proyectos emprendedores, además de estar acompañados de mucha innovación y creatividad, deben desenvolverse dentro de un entorno de garantías y confianza para el empresario.

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo analizar el comportamiento de la actividad emprendedora y su incidencia en el crecimiento o desarrollo económico y social, tanto a nivel de país como en Guayaquil, durante el período 2011 – 2016.

Para una mejor comprensión, el proyecto se dividió en cuatro capítulos:

El Capítulo I corresponde al planteamiento y árbol de problema, justificación y delimitación de la investigación, hipótesis a corroborar, objetivo general, objetivos específicos, línea y sublínea de investigación.

El Capítulo II se refiere al Marco Teórico, el cual está dividido en tres partes. En la primera sección denominada Antecedentes se describe el comportamiento del emprendimiento a nivel de Latinoamérica. La segunda parte corresponde a un breve análisis de la situación económica y social del país. Por último se encuentra el Marco Conceptual, en él se detallan todos los conceptos relacionados al crecimiento y desarrollo económico, desarrollo social, emprendimiento y emprendedor.

El Capítulo III o Metodología de la Investigación es donde se explica el método, tipo, técnicas e instrumentos de investigación, población y muestra tomada para realizar el presente trabajo.

El Capítulo IV profundiza el análisis de la actividad emprendedora, su comportamiento y evolución a través de los años y la incidencia del mismo en el ámbito económico (crecimiento) y social (empleo) tanto a nivel de Ecuador como de Guayaquil durante los años 2011 - 2016.

## Capítulo I

### 1.1. Planteamiento del problema

Para que la actividad emprendedora de un país se dinamice es necesario que las personas cuenten con los valores, habilidades y competencias esenciales para desarrollar negocios con productos y servicios innovadores. El contexto macroeconómico y empresarial también debe ser capaz de brindar un apropiado ambiente de apoyo, óptimas redes de contacto e instituciones eficientes que permitan generar una cultura emprendedora más eficiente.

Ecuador se ha destacado en los últimos por el alto espíritu de emprendimiento que tienen sus habitantes. Sin embargo, no todos los proyectos pueden consolidarse en el tiempo debido al limitado nivel de innovación que tienen los productos y servicios ofertados por los emprendedores.

La ESPAE Graduate School of Management de la ESPOL, institución que tiene como finalidad la recopilación y procesamiento de datos en el Global Entrepreneurship Monitor (GEM) en Ecuador, develó que otra barrera importante que obstaculiza la actividad emprendedora en el país es el débil apoyo financiero que tienen los negocios. Según datos del informe, en el 2016, 45% de los emprendimientos acudieron al sistema bancario para su inversión, en el 2015 fue el 47%. Esto da a relucir un aumento en el uso de inversionistas informales.

Por ello, se considera al bajo nivel de innovación y las limitadas opciones de financiamiento como las barreras más significativas para que se desarrolle a plenitud el emprendimiento en nuestra ciudad. Las opciones de acceso a capital semilla y capital de riesgo en Ecuador son escasas. Existen programas de la empresa privada y concursos que entregan fondos para el arranque de negocios, pero hasta ahora son iniciativas limitantes. Así mismo el sector financiero prefiere apoyar a emprendimientos no nacientes sino operantes, con resultados comprobados.



**Figura 1.** Árbol de problemas

*Información adaptada de la importancia del emprendimiento en la economía: el caso de Ecuador.  
Elaborado por el autor*

El entorno en cual se desarrollan los emprendimientos tiene gran influencia en la manera de determinar las actitudes, actividades y aspiraciones que los emprendedores deben poseer para llevar a cabo sus proyectos empresariales. Dentro de los principales desafíos que se deben enfrentar los emprendedores encontramos:

- **Escaso porcentaje de emprendimientos que acceden a créditos.-** La limitada oferta de créditos por parte de los entes financieros se da principalmente por la desconfianza de inyectar capital en negocios con poca o nula experiencia en los mercados. Los bancos prefieren otorgar financiamiento a proyectos ya consolidados. Esta problemática provoca que los emprendedores recurran a otras fuentes de financiamiento, que en muchas ocasiones, conceden crédito a altas tasas de interés. De esta manera se limita el desarrollo de los proyectos emprendedores.
- **Desarrollar productos y servicios innovadores.** La innovación en los productos y servicios dota de ventaja competitiva a las empresas. Brindar valor agregado permite que los bienes y servicios se diferencien de la competencia. Sin embargo, el porcentaje de emprendedores que innovan es mínimo, debido a la escasa preparación y capacitación que poseen, lo que ocasiona que exista un limitado desarrollo de productos y servicios innovadores. De esta manera, los proyectos

emprendedores no logran sostenerse en el tiempo, provocando su eventual desaparición.

- **Bajo índice de confianza asociativa.** La dificultad de las personas para emprender de manera integrada o asociada se da por la falta de confianza interpersonal. Es complicado trabajar bajo esquemas asociativos debido a la mentalidad individualista de los emprendedores. Bajo ese paradigma se desenvuelve la actividad emprendedora en el país, que tiene como principal característica, la naturaleza unipersonal de los proyectos.
- **Acceso a mercados internacionales.** La internacionalización de productos y servicios es considerada una tarea pendiente para la mayoría de emprendedores. Consolidar el mercado local es primordial para abrirse camino hacia la internacionalización. Pero, el acceso a mercados internacionales es un peldaño difícil de alcanzar debido al limitado enfoque hacia el extranjero que tienen los negocios.

Ecuador consta entre los principales países con mayor índice de emprendimiento, pero éstos, no logran acentuarse en el tiempo debido a que los emprendedores no logran superar de manera eficiente los desafíos que se les presentan en el camino.

## 1.2. Justificación

El emprendimiento se ha convertido en un tema de suma importancia dentro de las sociedades, ante la necesidad de muchas personas de alcanzar su independencia y estabilidad financiera. Las altas tasas de desempleo y las inestables condiciones de calidad de los puestos de trabajo, han conducido a los ciudadanos a la obligación de generar sus propios recursos; desarrollar sus propios negocios y pasar de ser empleados a ser empleadores.

La investigación propuesta, tiene como finalidad dar a conocer la situación actual del emprendimiento en la urbe porteña mediante la aplicación teórica y conceptual.

Es importante crear herramientas que permitan analizar y evaluar las condiciones en las que se está desarrollando la actividad emprendedora no solo en nuestra ciudad, sino también, en toda la región ecuatoriana.

Este trabajo de investigación busca exponer la situación real del emprendimiento empresarial ecuatoriano, con la finalidad de dar a conocer las condiciones del entorno a las que deben someterse las personas cuyo propósito principal es crear un nuevo negocio, pudiendo lograr de esta manera la consolidación de su organización a través del tiempo.

### **1.3. Delimitación**

El presente trabajo estará aplicado en la ciudad de Guayaquil, con enfoque en los diversos tipos de emprendimientos que se han desarrollado en esta metrópoli durante el lapso de 2011 al 2016.

### **1.4. Hipótesis**

Conforme la tasa de actividad emprendedora se incrementa, y mediante el impulso económico que esta genera, se logrará mejorar los indicadores macroeconómicos de nuestro país.

### **1.5. Objetivo general y objetivos específicos**

**1.5.1. Objetivo general.** Evaluar y estudiar el comportamiento de la actividad emprendedora en el desarrollo económico y social de la ciudad de Guayaquil durante el período 2011 - 2016, con la finalidad de enriquecer la actividad y promoción emprendedora en nuestra urbe.

**1.5.2. Objetivos específicos.** 1.- Analizar la evolución en el nivel de la actividad emprendedora durante el período 2011 – 2016.

2.- Identificar las políticas y programas de apoyo que sustentan la actividad emprendedora.

3.- Diseñar propuestas que permitan mejorar la calidad emprendimiento en la ciudad de Guayaquil.

### **1.6. Línea de investigación**

La presente propuesta está orientada al estudio de la actividad emprendedora y su respectiva evolución económica y social a través de los años en Guayaquil, para ello, tomaremos como referencia la tercera línea de investigación, “Estudios Prospectivos de la Transformación de la Matriz Productiva”, de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Guayaquil.

### **1.7. Sublínea de investigación**

Este proyecto de investigación se alinearé a la sublínea de investigación denominada “La transformación de la matriz productiva y su aporte a la generación y distribución de la riqueza”. El período de estudio utilizado para el análisis será desde el 2011 hasta el 2016.

## Capítulo II

### Marco teórico

#### 2.1. Antecedentes

**2.1.1. El emprendimiento en América Latina.** El emprendimiento en Latinoamérica constituye una característica estructural de su economía. En esta región, el elevado nivel de desempleo provoca que las personas acudan al autoempleo como alternativa para generar ingresos económicos.

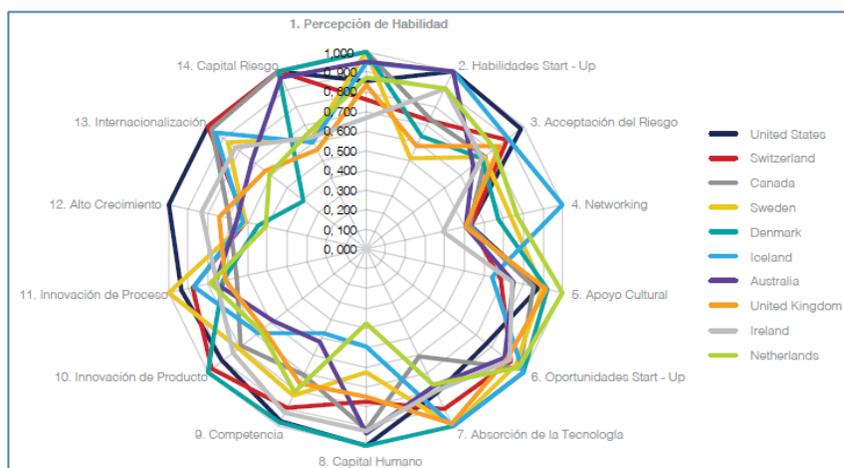
En América Latina las actividades relacionadas al emprendimiento han tomado significativa relevancia en la última década, debido al surgimiento de iniciativas que han promovido la ayuda y promoción en la creación de nuevas empresas. Sin embargo, aún están lejanos a comprender a plenitud la compleja relación entre emprendimiento, competitividad y desarrollo.

Los países latinoamericanos aún se encuentran muy distantes de las cifras de emprendimiento reflejadas en Norteamérica o Europa, a pesar de ello, los expertos coinciden en que esta región puede experimentar un significativo crecimiento en los próximos años. Una de las razones que haría revertir esa situación en América Latina es el desarrollo de programas de emprendimiento, que si bien aún se encuentra en etapas iniciales, podrían tener un amplio margen de crecimiento con el pasar de los años.

América latina se caracteriza por ser una región con alto nivel de emprendimiento, el índice de emprendimientos en la población de esta parte del mundo es mayor que en otros países y regiones de economías similares. En algunas economías, el porcentaje de empresas legalmente constituidas también es elevado, con lo cual se deduce que, el sector emprendedor es mayoritario frente al sector informal. Sin embargo, Latinoamérica se encuentra rezagada a la naturaleza de las empresas creadas; cuando estas inicialmente se establecen, suelen ser más pequeñas que en otras regiones con niveles similares de desarrollo.

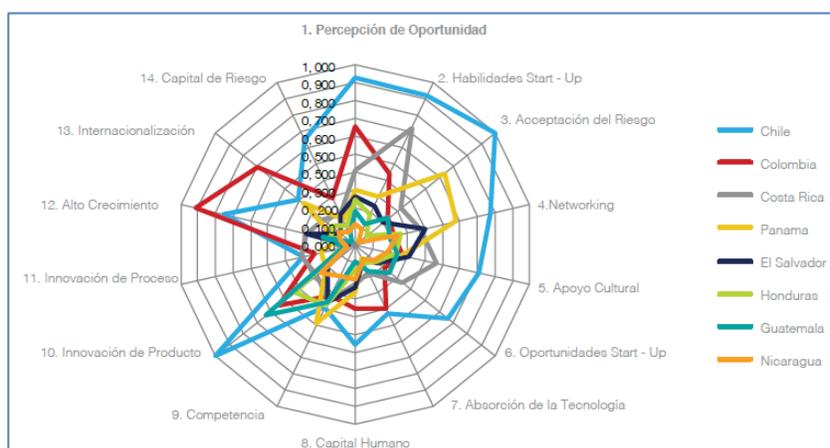
En los países de América Latina existe un gran conjunto de empresarios con firmas pequeñas y pocos con emprendimientos medianos y grandes. Como resultado, las empresas pequeñas agrupan una menor proporción del empleo asalariado, mientras que las empresas medianas y grandes una parte mayor.

América Latina es una región que muestra grandes diferencias en el desempeño de la actividad emprendedora en comparación a los países desarrollados. La siguiente gráfica presenta puntos importantes que permiten develar las razones por las cuales los emprendimientos se desenvuelven de manera más fructífera en los países desarrollados.



**Figura 2.** Pilares del Índice Global de Emprendimiento en países desarrollados  
Tomado del Global Entrepreneurship Development Institute, 2017

Gran parte de los países que conforman la gráfica “Pilares del Índice Global de Emprendimiento en países desarrollados”, tienen desempeños por encima de 50/100 (0,5/1) en los 14 pilares. Esto significa que estas naciones tuvieron un rendimiento superior al presentado por los países latinoamericanos.



**Figura 3.** Pilares del Índice Global de Emprendimiento en Latinoamérica  
Tomado del Global Entrepreneurship Development Institute, 2017

En los países latinoamericanos es común que se presente desempeños deficientes en los emprendimientos debido, principalmente, a tres factores:

1. Escasa innovación en los procesos.
2. Insuficiente internacionalización.
3. Incompleta capacidad para absorber nuevas tecnologías.

El alto nivel de actividad emprendedora se ve contrastado por la poca innovación que existe en los proyectos emprendedores, esta situación provoca que las empresas en América Latina crezcan lentamente. En esta región se introducen al mercado productos nuevos con menor frecuencia que empresas de otras economías similares. La innovación y desarrollo, I+D, es un aspecto poco empleado en este tipo de economías ya que generalmente las empresas deciden invertir poco en este valioso recurso.

La innovación vuelve más atractivo a los productos, permite incrementar la productividad de las empresas y mejorar competitividad empresarial. Es claro el papel que juega la innovación dentro de los negocios, es por ello, que es necesario que las empresas se mantengan en constante perfeccionamiento de sus procesos, productos y servicios.

La formación es un factor fundamental para el impulso del emprendimiento en América Latina. Es importante fortalecer los sistemas de educación a través de la creación de programas educativos que permitan desarrollar las competencias y habilidades necesarias en el ecosistema emprendedor. Enfocar los programas formativos en temas inherentes a la innovación y avance tecnológico es un aspecto de vital importancia para el mejoramiento del entorno emprendedor.

Otro aspecto clave que permitiría impulsar el emprendimiento en Latinoamérica es el trabajo que realicen tanto las instituciones públicas como las empresas privadas. Ambas entidades deberían apostar por programas de emprendimiento capaces de potenciar la innovación y el desarrollo del talento local.

Es transcendental el trabajo que desempeñen las instituciones públicas y privadas a favor de la actividad emprendedora. Es primordial que el marco regulatorio de cada país sea lo suficientemente flexible para no obstruir las iniciativas emprendedoras. Por su parte, el sector

privado debería incentivar la inversión y financiamiento de nuevos proyectos emprendedores, porque estos aportan beneficios económicos, empleo, avance tecnológico, innovación y sobretodo progreso económico.

**2.1.1.1. Motivación para iniciar una empresa.** Se deben distinguir dos tipos de motivaciones en el surgimiento de la actividad emprendedor en los países de Latinoamérica. El primero corresponde a la actividad emprendedora desarrollada por oportunidad y el segundo vinculado al emprendimiento por necesidad.

**Actividad emprendedora por necesidad:** Definido como el porcentaje de emprendedores que han sido impulsados por la necesidad de conseguir una mejor alternativa de empleo.

**Actividad emprendedora por oportunidad:** Corresponde a la actividad emprendedora fomentada total o parcialmente por la oportunidad, es decir, la motivación no se relaciona a encontrar una mejor opción de trabajo.

**Tabla 1. Motivaciones para iniciar un negocio en los países de América Latina**

Países	TEA	Motivación		Necesidad (como % de la TEA)	Oportunidad (como % de la TEA)
		Basados en la necesidad	Basados en la oportunidad		
Argentina	14,5	4,50	9,69	31,0	66,8
Brasil	19,6	8,31	11,25	42,4	57,4
Chile	24,2	5,49	18,34	22,7	75,8
Colombia	27,4	3,56	23,56	13,0	86,0
Ecuador	31,8	8,90	20,80	28,0	65,4
Perú	25,1	3,21	20,53	12,8	81,8
Uruguay	14,1	3,98	10,00	28,2	70,9

*Información adaptada del Global Entrepreneurship Monitor, 2016. Elaborado por el autor*

La tabla 1 muestra altos niveles de emprendimientos impulsados por la oportunidad, en los siete países el porcentaje sobrepasa el 50 % de la TEA. A pesar de que esta condición puede ser favorable, la tasa de actividad emprendedora impulsada por la necesidad se mantiene en niveles no satisfactorios. Brasil, Argentina, Uruguay y Ecuador poseen la mayor proporción de emprendedores impulsados por la necesidad. Esta situación puede ser resultado

de las limitadas oportunidades de empleo que existen en estos países, lo cual, obliga a las personas a realizar actividades relacionadas al emprendimiento para conseguir una fuente de ingresos económicos.

El estudio GEM ha demostrado que aquellas iniciativas que están impulsadas por la oportunidad, más que por la necesidad, son más propensas a sobrevivir y a emplear personas. Es por esta razón que la motivación toma un significado importante en el desarrollo de la actividad emprendedora en los países latinoamericanos.

### ***2.1.1.2. Distribución industrial basada en la Tasa de Actividad Emprendedora***

**Tabla 2. Distribución industrial basada en la Tasa de Actividad Emprendedora**

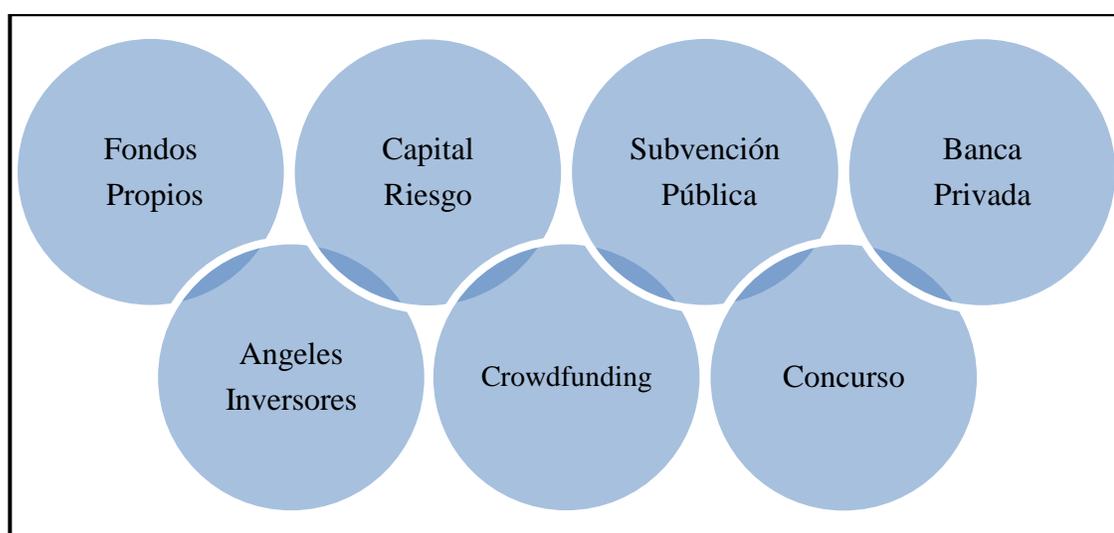
Países	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	Ecuador	Perú	Uruguay
<b>TEA</b>	<b>14,5</b>	<b>19,6</b>	<b>24,2</b>	<b>27,4</b>	<b>31,8</b>	<b>25,1</b>	<b>14,1</b>
<b>Industria</b>							
Agricultura	0,9	2,1	3,1	0,7	6,9	4,9	1,4
Minería	3,0	9,9	5,9	0,4	0,7	4,2	5,4
Manufactura	11,8	11,5	8,1	14,7	7,1	6,9	7,1
Transporte	2,6	2,2	4,0	1,1	1,7	6,2	4,2
Comunicación	4,6	0,2	3,5	2,5	1,2	1,4	5,1
Financiero	4,0	0,4	3,1	2,3	0,7	0,3	1,4
Servicios Profesionales	5,6	2,0	7,2	3,7	1,5	3,5	8,1
Servicios Administrativos	2,4	2,3	6,0	1,4	3,1	3,6	6,3
Servicios Personales	2,7	2,2	2,1	1,7	0,9	4,1	5,4
Venta por mayor / menor	49,6	48,4	47,5	62,7	70,6	60,4	40,7
Salud, Educación y Servicios Públicos	12,8	18,6	9,4	9,1	5,7	4,5	14,9
<b>TOTAL</b>	<b>100 %</b>						

*Información adaptada del Global Entrepreneurship Monitor, 2016. Elaborado por el autor*

Como se observa en la tabla 2, gran parte de la actividad emprendedora está dirigida a la venta al por mayor y menor de productos. El país que más destaca en este rubro es Ecuador con 70.6 % del TEA, seguido por Colombia y Perú con 62.7 % y 60.4 % respectivamente. Por contraparte, la actividad menos explotada es la agricultura. Ecuador vuelve a distinguir con

6.9 % del TEA dirigida a esa labor, Perú con 4.9 % y Chile con 3.1 % ocupan la segunda y tercera ubicación respectivamente.

**2.1.1.3. Fuentes de financiación.** Un tema importante para los emprendedores en la fase inicial de su proyecto es la obtención de financiamiento. La disponibilidad de recursos financieros para desarrollar la idea de negocio es una de las prioridades de muchos emprendedores a nivel de Latinoamérica. Existen diversas fuentes de financiación para emprendedores, en la siguiente figura se mencionan las principales fuentes para la obtención de recursos financieros:



**Figura 4.** Principales fuentes de financiación de emprendimientos en América Latina  
 Información adaptada de las principales fuentes de financiamiento para emprendedores elaborado por el autor

**2.1.1.3.1. Fondos propios y FFF.** Corresponde a la primera fuente de financiamiento del emprendedor. Generalmente se usa en los inicios para la constitución de la empresa. También incluye a familiares y amigos (Family, Friends and Fools) que están dispuestos a ofrecer dinero para el desarrollo del negocio.

**2.1.1.3.2. Ángeles inversores.** Son particulares, grupos o empresarios que tienen la iniciativa de invertir en negocios, con especial énfasis en emprendimientos. Esperan obtener un retorno superior al conseguido en inversiones tradicionales.

Además de aportar con capital, los ángeles inversores son capaces de brindar asesoría y experiencia en los proyectos de emprendimiento. Es importante mencionar que en este tipo de financiamiento, el inversor tendrá participación accionaria dentro del negocio.

*2.1.1.3.3. Crowdfunding.* Consiste en exponer y promocionar, en un tiempo determinado, el proyecto por medio de plataformas digitales. En caso de ser atractivo, recibirán aportaciones por parte de las personas interesadas. Las opciones se dividen en inversión de capital, plataformas de deuda y donaciones.

*2.1.1.3.4. Banca privada.* Fuente de financiación tradicional. Los recursos llegan por medio de créditos. Generalmente está disponible para proyectos muy solventes, lo que crea una barrera para aquellos negocios sin mucha experiencia en el mercado.

*2.1.1.3.5. Subvención Pública.* Son recursos que provienen del sector público. Mediante el análisis y evaluación del proyecto, las entidades encargadas verifican si los emprendedores pueden acceder a esta ayuda. La subvención llega a través de programas de apoyo especialmente diseñados para este sector.

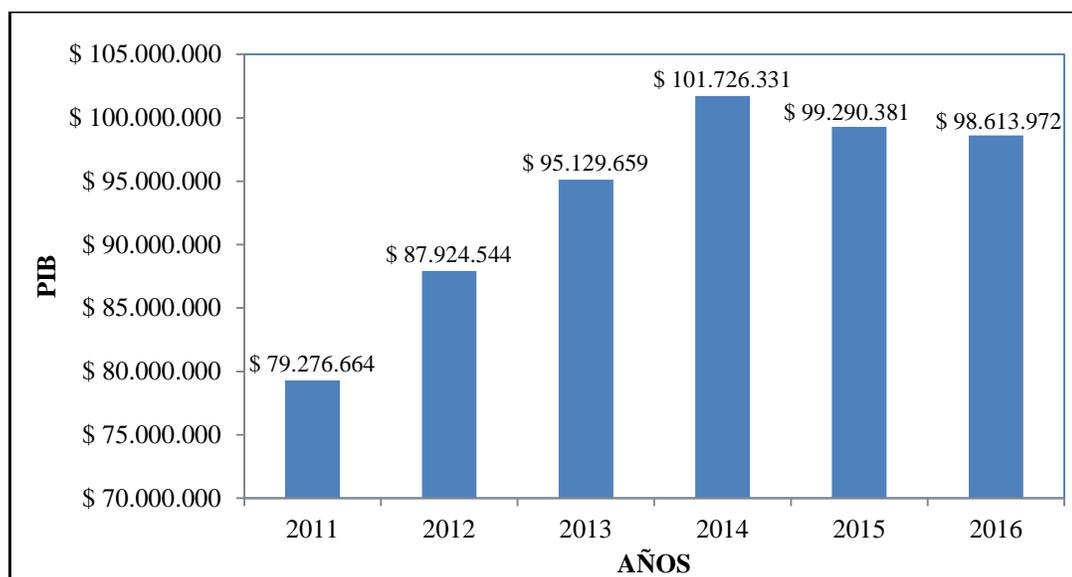
*2.1.1.3.6. Capital Riesgo o Venture Capital.* Consiste en la contribución de recursos al patrimonio de una empresa con la finalidad de optimizar sus oportunidades de negocios y aumentar su valor. Como se trata de un fondo con un aporte de capital importante, es necesario que el negocio tenga cierto nivel de desarrollo.

*2.1.1.3.7. Concursos.* Son eventos organizados por marcas y fundaciones que brindan apoyo para proyectos de emprendimiento. Luego de la convocatoria y selección, los emprendedores deben presentar su proyecto delante de un jurado, en caso de convencerlos, reciben el premio (capital) del concurso.

## 2.2. Breve análisis de la situación económica y social en Ecuador durante el 2011 - 2016

Cuando una persona planea establecer una empresa, es recomendable que recopile y analice información referente a las condiciones económicas y sociales del país en el cual está planificando desarrollar su idea de negocio. Evidentemente no existe una nación capaz de albergar solamente condiciones positivas, por ello, es importante valorar múltiples variables y realizar una buena interpretación, a fin de minimizar los riesgos y tomar una decisión correcta.

### 2.2.1. PIB del Ecuador



**Figura 5.** PIB del Ecuador desde el 2011 hasta el 2016

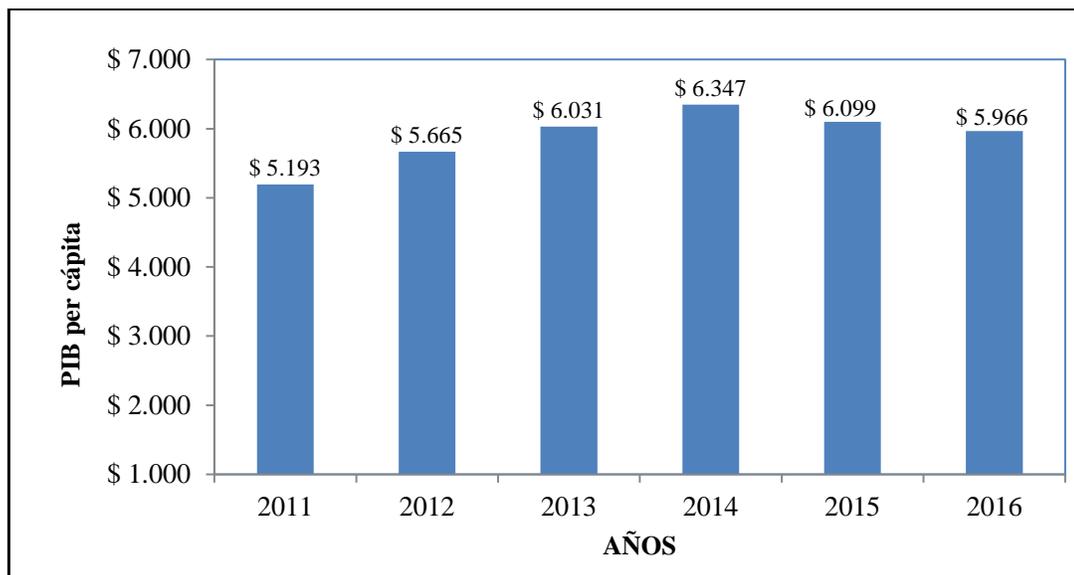
*Información adaptada del Boletín anual del Banco Central del Ecuador, 2017. Elaborado por el autor*

Para el año 2012 el PIB se ubicó en \$87.924.544 millones, con una tasa de crecimiento de 10,91 %, que en términos monetarios significó un incremento de \$ 8.647.880 con respecto al año 2011. En el 2013 y 2014 la producción se mantuvo en crecimiento pese a la situación adversa que estaba atravesando nuestra economía, en 2013 el PIB alcanzó los \$95.129.659 millones, con una tasa de crecimiento de 8,19 % y en el 2014 llegó a \$101.726.331 millones con una tasa de crecimiento de 6,93 %. Cabe destacar que para estos años, 2013 y 2014, la economía no petrolera desempeñó un papel importante en el crecimiento del Producto Interno Bruto.

En los años posteriores, 2015 y 2016, la crisis empezó a acentuarse en nuestro país. La producción final disminuyó y las cifras reflejaron que el PIB para el 2015 decreció 2,39 %, es

decir, pasó de \$101.726.331 a \$99.290.381 millones. Situación similar se vivió en el 2016, el PIB volvió a contraerse, esta vez llegó a \$98.613.972 millones con una tasa de crecimiento de -0,68 %.

### 2.2.2. PIB per cápita

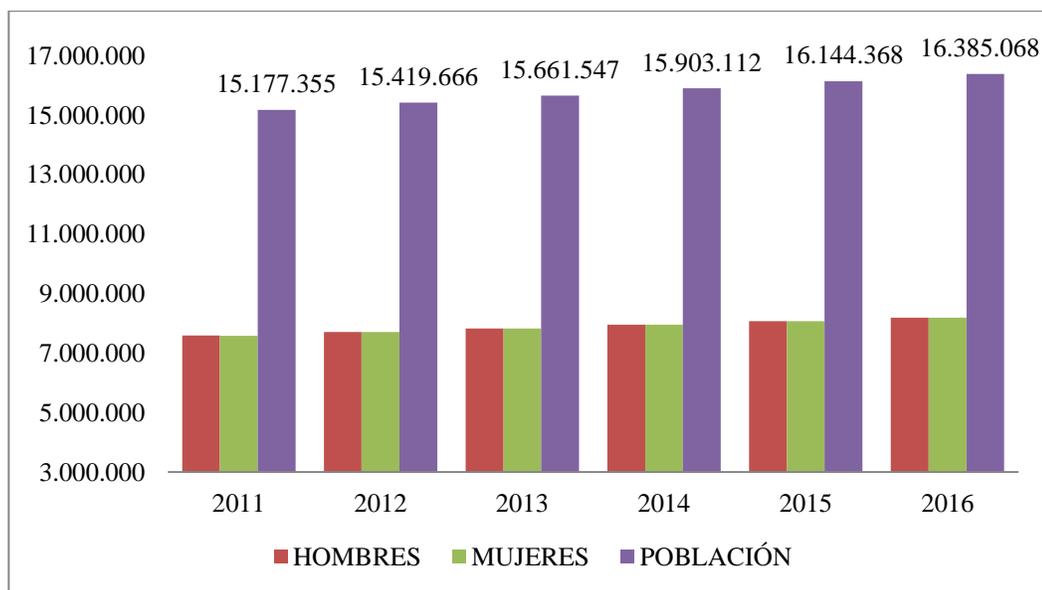


**Figura 6.** PIB per cápita del Ecuador desde el 2011 hasta el 2016  
 Información adaptada del Boletín anual del Banco Central del Ecuador, 2017. Elaborado por el autor

El PIB per cápita es un indicador económico que mide la relación entre el nivel de renta de un país determinado y su población. En el caso ecuatoriano, el PIB per cápita para el año 2011 alcanzó los \$5.193. En los años 2012, 2013 y 2014 este indicador mantuvo un crecimiento constante como consecuencia del progreso que experimentó la economía ecuatoriana. Para el 2012, el PIB per cápita se ubicó en \$5.665, es decir, incrementó en \$472 o 9,09 % con respecto al 2011. En 2013 y 2014, pese a que hubo un crecimiento en las cifras, estas no revelaron un rendimiento igual o parecido al mostrado en 2012. En 2013 PIB per cápita arribó a \$6.031 y en 2014 a \$6.347, con tasas de crecimiento de 6,45 % y 5,25 % respectivamente.

Debido a la difícil situación por la que estaba atravesando el país en 2015 y 2016, el PIB per cápita decreció a \$6.099 en el primer año y \$5966 en el segundo. Tuvo una disminución de \$248 o 3,90 % en 2015 respecto al 2014 y \$133 o 2,18 % en 2016 respecto al 2015.

### 2.2.3. Tasa de crecimiento poblacional



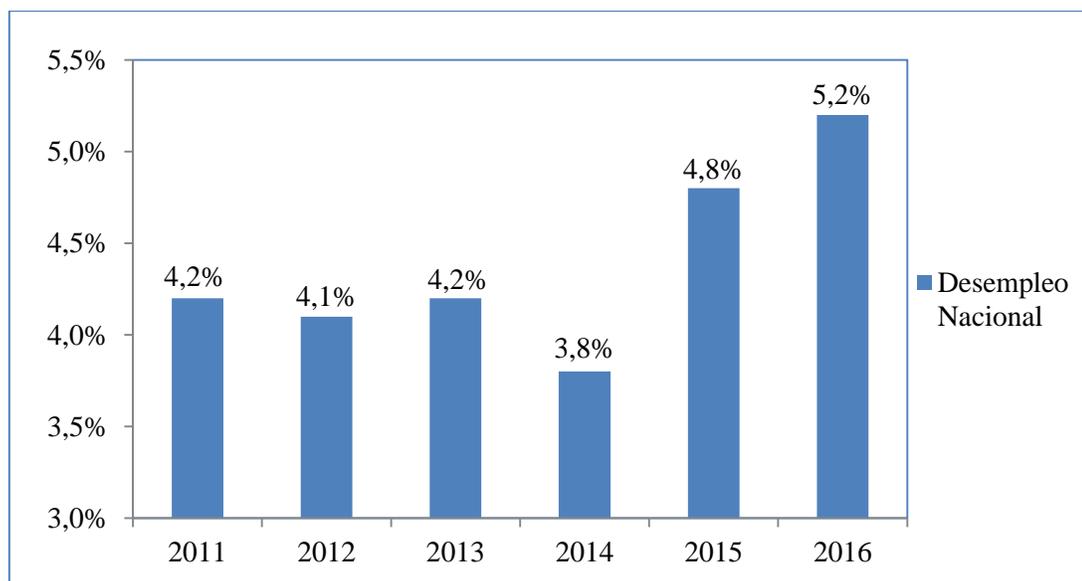
*Figura 7. Población Ecuatoriana desde el 2011 hasta el 2016  
Información adaptada de datos macros. Elaborado por el autor*

En las últimas décadas se evidencia una reducción del ritmo de crecimiento de la población en el Ecuador. En el censo poblacional llevado a cabo entre el 2001 y 2010, la tasa de crecimiento fue de 1,95 %, mientras que, entre 2010 y 2016 esa cifra disminuyó a 1,02 % de acuerdo a los datos proporcionados por el INEC.

En la gráfica se observa que, desde el 2011 al 2016, la población ecuatoriana se mantuvo en constante crecimiento. En 2011 la población de hombres representó 50,02 % o 7.592.413 del total de habitantes, mientras que las mujeres con 7.584.942 representaron el 49,98 % de la población. Para el 2016, esas cifras tuvieron un pequeño cambio, la representatividad de los hombres disminuyó a 49,99 %, en contraparte, las mujeres tuvieron 50,01 % de los 16.385.068 de ecuatorianos.

Según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, existe mayor proporción de mujeres que de hombres en la Sierra. En esta región, por cada 100 hombres, hay 111 mujeres. Por su parte, la Costa y Oriente revierten esa estadística, por cada 100 hombres hay 97 mujeres en la zona costera y por cada 100 hombres hay 89 mujeres en la zona oriental de nuestro país.

#### 2.2.4. Tasa de desempleo



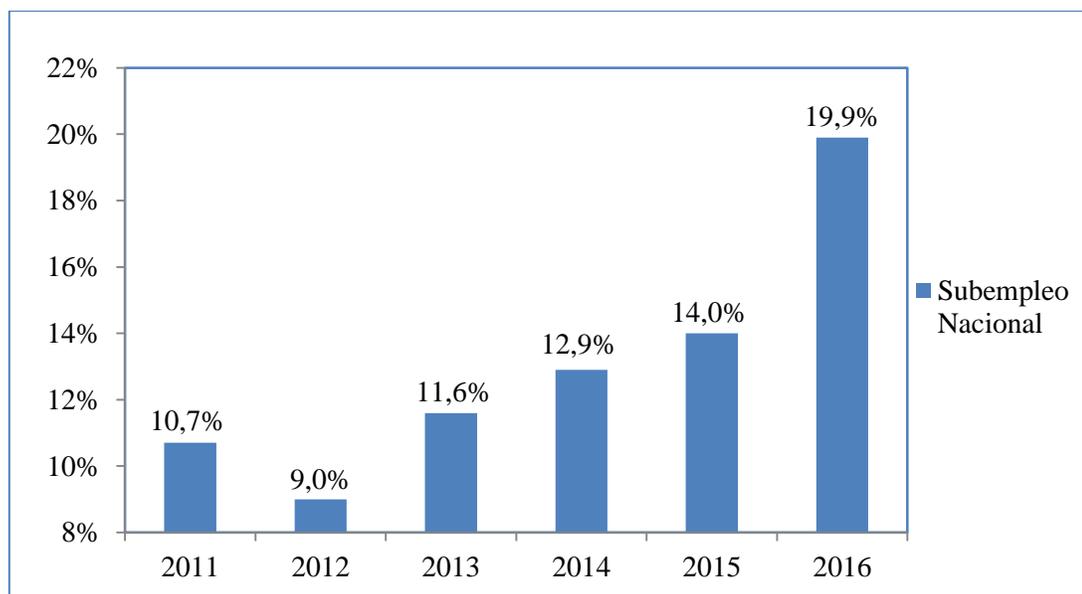
**Figura 8.** Tasa nacional de desempleo

*Información adaptada de la Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo 2017. Elaborado por el autor*

La tasa de desempleo en el 2011 se ubicó en 4,2 %. Al siguiente año esa cifra decreció 0,1 %, es decir pasó a 4,1 %. Para el 2013, nuevamente alcanzó 4,2 % al igual que en el 2011. El 2014 fue el año, entre el 2011 y 2016, con la menor tasa de desempleo, disminuyó 0,4 %, ubicándose en 3,8 %.

Para el 2015 y 2016 la situación tomó un matiz negativo. Como se muestra en la gráfica, las mayores tasas de desempleo entre los seis años estuvieron representadas por estos años, con 4,8 % para el 2015 y 5,2 % para el 2016. Esta situación pudo ser el resultado de la aprobación de la “Ley Orgánica para la Promoción del Trabajo Juvenil Regulación Excepcional de la Jornada de Trabajo, Cesantía y Seguro de Desempleo”. El objetivo principal de esta ley era desarrollar una cultura laboral capaz de adaptarse a las exigencias y condiciones del mercado laboral actual, sin embargo, provocó que exista mayor rigidez en la contratación laboral, lo que produjo que miles de trabajadores queden en la informalidad.

### 2.2.5. Tasa de subempleo



**Figura 9.** Tasa nacional de subempleo

Información adaptada de la Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo 2017. Elaborado por el autor

El subempleo abarca a las personas que ganan menos del salario básico unificado y/o trabajan menos de la jornada laboral (8 horas) pero tienen el deseo y disponibilidad de trabajar horas adicionales. Esta condición, subempleo, se ha convertido en la única alternativa laboral para los ecuatorianos ante la escasa creación de empleos.

La tasa de subempleo en 2011 fue 10,7 %, es decir, 706.458 personas se encontraban dentro de esta condición de empleo. Para el 2012, único año en donde hubo disminución de esta cifra, la estadística se redujo a 9 % o 603.890 personas subempleadas. A partir del 2013 los valores tendrían un constante crecimiento, en este año la tasa de subempleo alcanzó 12,9 %, hubo 205.739 subempleados más que en 2012. La economía en el 2014 no estaba creciendo verdaderamente porque a pesar de haber tenido un aumento del PIB (creció 6,93 % con respecto al 2013), no se produjo mayores tasas de empleo. Contrario a lo que se esperaba, en 2014 la tasa aumentó a 12,9 %, es decir, más de 653000 personas no gozaban de pleno empleo.

Los años posteriores seguirían con la tendencia, el 2015 fue el segundo año, dentro de los seis, con la mayor tasa de subempleo registrada, 14 %. Para el 2016 la cifra tuvo un incremento significativo, bordeó el 20 % con 1.001.485 personas subempleadas.

## Marco conceptual

**2.3.1. Crecimiento económico.** Los términos crecimiento y desarrollo frecuentemente son utilizados como sinónimos, sin embargo, es recomendable establecer una diferencia entre estas dos palabras puesto que no se tratan de conceptos equivalentes. Dicho lo anterior, podemos definir al crecimiento económico como el crecimiento sostenido de la producción total de bienes y servicios de una sociedad en un período determinado.

Para medir y analizar este incremento, se puede recurrir a indicadores como el Producto Nacional Bruto o el Producto Interno Bruto, que a su vez pueden ir acompañados de sus tasas de variación anual para realizar el análisis. Algunos autores también incluyen al PIB per cápita para la medición del crecimiento, porque para ellos, este indicador implica un proceso capaz de elevar el nivel de vida de la población.

El crecimiento económico:

Aumenta nuestro estándar de vida, pero no elimina la escasez ni evita la existencia del costo de oportunidad. Para lograr que la economía crezca, nos enfrentamos a un intercambio: cuanto más rápido consigamos que la producción crezca, mayor será el costo de oportunidad del crecimiento económico. (Parkin & Loría, 2010, p. 38)

Para que exista progreso en la economía, es importante realizar cambios en los factores de producción, puesto que estos son determinantes para el mejoramiento económico. Se han realizado estudios que han demostrado que el capital, incluyendo al humano, y tecnología pueden tener un rol significativo en el crecimiento de la economía.

Así mismo, Parkin & Loría (2010) establecen que:

El crecimiento económico proviene del cambio tecnológico y la acumulación de capital. El cambio tecnológico es el desarrollo de nuevos bienes y mejores mecanismos para producir bienes y servicios. La acumulación de capital es el crecimiento de los recursos de capital, incluido el capital humano. (p. 38)

También existen otros factores que pueden tener influencia sobre el crecimiento económico. Estos son:

- Las políticas económicas.
- Las instituciones políticas y económicas.
- Ciertas características estructurales como la geografía.

El crecimiento económico de un país es considerado, sin lugar a dudas, un tema de suma importancia, ya que implica un incremento en el nivel de ingreso de una persona, lo que permite mejorar las condiciones de vida de los ciudadanos.

**2.3.1.1. Pilares fundamentales para el crecimiento económico.** Muchos economistas que se han encargado de estudiar y analizar el crecimiento económico de las naciones, han observado que la fuente de progreso económico debe sustentarse en cuatro pilares esenciales. Estos cuatro factores o bases de crecimiento son:



**Figura 10.** *Pilares fundamentales para el crecimiento económico*  
 Información adaptada de *Macroeconomía con Aplicaciones a Latinoamérica*, décima novena edición.  
 Elaborado por el autor

**Recursos humanos:** Se refiere a la cantidad de trabajadores y a las habilidades de los mismos. La calidad de trabajo, la disciplina laboral, acompañada de adecuadas capacidades y conocimientos laborales, sitúan a este recurso como uno de los más importantes para el crecimiento económico.

**Recursos naturales:** Lo conforman la tierra cultivable, el gas, el petróleo, el agua, los bosques y los depósitos naturales. Si bien la abundancia de estos recursos puede contribuir al progreso económico, la correcta explotación y utilización es fundamental si queremos

aprovechar al máximo su potencial. Países como Canadá y Noruega son ejemplos del buen manejo de estos recursos.

Sin embargo, tener recursos naturales no es fundamental para el éxito económico en la actualidad. Existen países con proporciones mínimas de recursos naturales que han logrado progresar, como consecuencia de especializarse en sectores que dependen de otros recursos como capital y trabajo.

**Capital:** Conformado por bienes de capital tangible como plantas de producción, maquinarias y vehículos de transporte, así como bienes de capital intangible como licencias, concesiones y derechos de autor.

La acumulación de capital es vital para las economías, pero para conseguirla, se requiere de un sacrificio de consumo actual durante muchos años. Se ha evidenciado que los países con un crecimiento acelerado tienden a realizar fuertes inversiones en bienes de capital.

No debemos limitar el concepto de capital a maquinarias o fábricas. El eficiente y eficaz funcionamiento del sector privado, puede pasar en algunos casos, por la inversión que realice el gobierno a través de proyectos de gran relevancia, conocidos como capital social indirecto, los cuales anteceden al comercio e intercambio.

**Tecnología e innovación:** El avance tecnológico proporciona cambios en los procesos de producción, así como también, en el surgimiento de nuevos bienes y servicios. La innovación tecnológica es un proceso constante de mejoras que permite renovar los procedimientos y que contribuye a incrementar, en gran medida, la productividad de las empresas.

No hay un consenso general que determine la mejor forma de alcanzar el crecimiento económico. Podemos encontrar a aquellos economistas que mencionan la necesidad de intensificar la inversión de capital. Otros en cambio, sugieren estimular el proceso de investigación y mejora tecnológica. Por último, están los que piensan en cuán importante es el papel que pueda desempeñar una fuerza laboral mejor educada.

**2.3.2. Desarrollo económico.** Relacionar desarrollo con crecimiento es popular en Iberoamérica. Por lo general, se tiende a valorar el avance hacia el desarrollo en términos de crecimiento, sobre todo en términos del crecimiento del Producto Nacional Bruto. A pesar de ello, y como fue mencionado en el apartado anterior, debemos aclarar que crecimiento no es lo mismo que desarrollo. Por una parte, es innegable que el crecimiento no debe estar referido como desarrollo, pero por otro lado, es indiscutible que este forma parte de los aspectos del proceso de desarrollo económico.

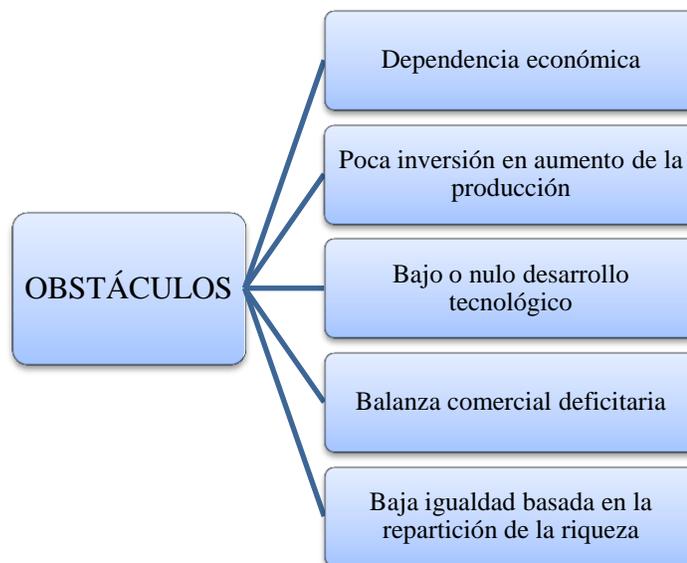
“El desarrollo económico significa crecimiento económico acompañado pruna variación sustancial en las estructuras o en la organización de la economía, por ejemplo, pasar de una economía local de subsistencia a mercados y comercio”. (Cameron & Neal, 2014, p. 24)

“El crecimiento económico designa el proceso por el cual las economías acumulan mayores cantidades de capital físico, desplazan las fronteras del conocimiento tecnológico y adquieren una productividad más sólida”. (Samuelson & Nordhaus, 2010, p. 225)

La historia muestra que desde su nacimiento, el desarrollo económico estuvo vinculado a la industrialización. Para muchos economistas, lo anterior implicaría que no puede haber desarrollo sin industrialización. Sin embargo, esta no es la única condición a tomar en consideración, existen otras variables que deben considerarse para poder hablar propiamente de desarrollo, una de ellas podría ser el bienestar de las mayorías. Si tomamos esto último como cierto, un propósito del desarrollo económico sería propiciar el bienestar para cada individuo de la sociedad.

**2.3.2.1 Principales problemas que enfrentan los países para desarrollarse económicamente.** Desarrollarse económicamente no es un objetivo fácil de conseguir, para alcanzar ese propósito se tiene que evolucionar en materia económica, social, política, tecnológica e inclusive cultural. Todos los países del mundo han tenido que enfrentarse a diversos problemas en esas áreas para lograr su desarrollo.

En la siguiente ilustración se enlistan los principales obstáculos que los países deben sortear para obtener su progreso económico:



*Figura 11. Principales problemas que enfrentan los países para desarrollarse económicamente*  
 Información adaptada de *Macroeconomía con Aplicaciones a Latinoamérica*, décima novena edición.  
 Elaborado por el autor

**Dependencia económica:** Situación en la cual un país concentra gran parte de sus exportaciones en uno o pocos países. En caso de existir una crisis en el país receptor de las mercancías, la economía del país exportador sufrirá un perjuicio económico como consecuencia de la disminución de las compras. Una posible solución a esta problemática consiste en masificar los mercados a los cuales exportamos los bienes y servicios.

**Poca inversión en aumento de la producción:** La tecnología y los bienes de capital ayudan al crecimiento y desarrollo económico. Los países con poca inversión en producción estarán en clara desventaja. Estos se quedarán estancados en la exportación de materias primas y no podrán desarrollarse al punto de producir bienes y servicios de alto valor agregado.

**Bajo o nulo desarrollo tecnológico:** El Avance tecnológico está relacionado directamente con el aumento de la productividad y los productos con valor agregado. El nulo desarrollo tecnológico promueve que las economías dependan en demasía de los commodities.

**Baja igualdad en la repartición de la riqueza:** Se deben establecer políticas públicas encaminadas a disminuir la brecha de desigualdad. Estas políticas deben coadyuvar al

desarrollo igualitario de los habitantes de un país. Una probable respuesta a este problema es aumentar el nivel de estudios en la población.

**Balanza comercial deficitaria:** Se debe exportar más de lo que se importa, de esta manera no habrá fuga de capitales. Para combatir esta dificultad es imprescindible estimular el mercado interno e incrementar la producción.

Enfrentar y solucionar este tipo de problemas supone una labor muy complicada, para ello, es elemental la participación no solo del sector público y privado, sino también, de la ciudadanía en general.

**2.3.3. Desarrollo social.** El desarrollo social es un proceso capaz de mejorar las condiciones de bienestar y de vida de las personas en diferentes áreas como vivienda, empleo, educación, salud, seguridad social, así mismo, busca reducir la pobreza y la desigualdad en el ingreso. Para cumplir con este proceso tenemos al Estado como ente decisivo, el cual, debe ser capaz de promover y coordinar la activa participación de actores sociales, públicos y privados.

Las metas de desarrollo social deben amoldarse a las condiciones sociales y económicas de cada nación. Sin embargo, un objetivo principal y común de los programas sociales de la mayoría de países es la reducción de la pobreza, esencialmente de la pobreza extrema. En este sentido, el fomento del desarrollo humano por medio de la ampliación de las capacidades y oportunidades de las personas puede constituir una especie de mecanismo para alcanzar este propósito.

Actualmente existe pleno interés en la relación entre desarrollo social y desarrollo económico. Si bien el crecimiento económico es un requisito necesario, no constituye lo suficiente para lograr el desarrollo social. Se recomienda poner mayor énfasis en la calidad de crecimiento, es decir, obtener un progreso económico incluyente, capaz de contribuir al desarrollo social.

**2.3.4. Emprendimiento y emprendedor.** El emprendimiento se está convirtiendo en un aspecto muy importante para el fortalecimiento de las economías de los países. Éste, además de generar riqueza para los emprendedores, también genera beneficios a nivel societario, porque permite la generación de nuevas plazas de empleo, creación de conocimientos y aumento de la productividad.

Para Formichella (2004) un emprendimiento:

Es llevado a cabo por una persona a la que se denomina emprendedor. La palabra emprendedor tiene su origen en el francés *entrepreneur* (pionero), y en un inicio se usó para denominar a aquellos que se lanzaban a la aventura de viajar hacia el Nuevo Mundo, sin tener certeza de qué iban a encontrar. Justamente el actuar bajo incertidumbre es la principal característica que distingue hoy a un emprendedor. (párr. 4)

Existe una diferencia clave entre un emprendedor y una persona común, la actitud. El emprendedor es capaz de inventar, generar nuevas ideas, desarrollar bienes y servicios, asumir riesgos y confrontar los conflictos que surjan en el camino. Es alguien con la suficiente capacidad para analizar el entorno y descubrir las oportunidades que se encuentren en él. Es buen comunicador, proactivo y con iniciativa propia, estas cualidades le permite diseñar de manera óptima la estructura que necesita su proyecto de emprendimiento.

Por tanto “ser emprendedor significa ser una persona que persigue de forma implacable una oportunidad para crear valor, ya sea por medio de una empresa nueva o existente, mientras asume tanto el riesgo como la recompensa por sus esfuerzos” (Longenecker, Palich, Hoy, & Petty, 2012).

Así mismo, para Formichella (2004):

El emprendedor es capaz de crear algo nuevo o de dar un uso diferente a algo ya existente, y de esa manera generar un impacto en su propia vida y en la de la comunidad en la que habita. A su vez, a este individuo no sólo le surgen ideas, sino que también es lo suficientemente flexible como para poder adaptarlas y posee la creatividad necesaria para transformar cada acontecimiento, sea positivo o negativo, en una oportunidad. (párr. 2)

La autonomía del emprendedor lo faculta a vislumbrar los beneficios que puede obtener de un negocio, consciente que a partir de recursos escasos puede generar una propuesta significativa. La confianza en sí mismo le ayuda a respetar sus ideales, a creer íntimamente en su idea de emprendimiento, predispuesto a tomar los riesgos que sean precisos y necesarios, encaminando todos sus recursos para desarrollar de manera óptima el proyecto que tiene en mente.

De acuerdo a Formichella (2004):

El emprendedor tiene alta autoestima, confía en sí mismo y posee una gran necesidad de logro. Trabaja duramente, es eficiente y se da la oportunidad de pensar diferente. Es positivo para sí mismo y genera un ambiente positivo a su alrededor, y este entorno le favorece para alcanzar las metas que se proponga. Este es un punto para destacar, ya que el emprendedor no piensa su proyecto en forma acotada, sino que siempre tiene visión de futuro. (párr. 3)

Una característica fundamental que todo emprendedor debe poseer es la innovación. Es necesario introducir valor agregado en el producto o servicio que se está ofreciendo, ya que de esta manera, será sencillo poder diferenciarlo del resto de productos presentes en el mercado. El emprendedor innovador sabe que frente a la ardua competencia, es casi una obligación mantener su producto o servicio en constante evolución.

Como fue mencionado en el párrafo anterior, el emprendimiento y la innovación son términos que deben estar relacionados entre sí. Según Formichella (2004) “innovar significa introducir un cambio, éste puede ocurrir en la estructura social, en la gestión pública, en la elaboración de un producto o en la organización de una empresa, entre otros”. (párr. 1)

“La capacidad emprendedora, así como la capacidad de innovación de una región, constituyen dos pilares fundamentales que sostienen el nivel de competitividad de la economía local” (González Pernía & Peña Legazkue, 2007, p. 129)

Un elemento distintivo de capital humano es la motivación, esta cualidad puede influir en la capacidad de innovación de las compañías. Por ejemplo, un emprendedor que basa su principal motivación en la oportunidad, cuenta con menor aversión al riesgo que uno que ha

decidido crear su negocio por necesidad. Esto implica que el emprendedor por oportunidad acepta el riesgo de dejar de lado otras variables de su vida profesional. Es importante resaltar esta última parte, las empresas que tienen en su capital humano a líderes dispuestos a asumir riesgos se caracterizan por ser compañías innovadoras, puesto que; la confianza, autonomía y motivación son cualidades o características que influyen de manera positiva en la capacidad de innovación de una institución.

Minniti (2012) afirma:

Al involucrarse en actividades productivas, el emprendedor desempeña una función dual. La primera función consiste en descubrir las oportunidades de beneficio no explotadas. Esto traslada la economía desde un punto económicamente (y tecnológicamente) ineficiente hacia un punto de producción más eficiente económicamente (y tecnológicamente). La segunda función se lleva a cabo a través de la innovación. En este papel de innovador, el emprendedor expande las posibilidades de producción. (p.24)

Dicho esto, se denomina a la capacidad innovadora como:

Asumir los cambios y desarrollar capacidades creativas con estructuras ágiles y flexibles generando múltiples ideas. Lo que favorece la capacidad innovadora son modelos donde pueda funcionar en entornos dinámicos y complejos según las áreas de trabajo. La tendencia a valorar la capacidad innovadora, como ejemplo: el talento humano local, las redes institucionales presentes y el enfoque que se tiene en una determinada región hacia la innovación. (Velez Romero & Ortiz Restrepo, 2016, p. 357)

Velez Romero & Ortiz Restrepo (2016) mencionan que:

La capacidad en innovación y emprendimiento depende en gran parte de la competitividad. Cada una de ellas tendrá una ventaja sobre la otra y requerirá de diferentes instrumentos de desarrollo que puedan fortalecer al perfil productivo del entorno; así el emprendedor buscara, por su capacidad innovadora, hacer las cosas de manera nueva y mejor. (p. 357)

Se puede considerar al emprendimiento como uno de los posibles fortalecedores de la economía, puesto que, permite impulsar el desarrollo a nivel productivo. A escala global,

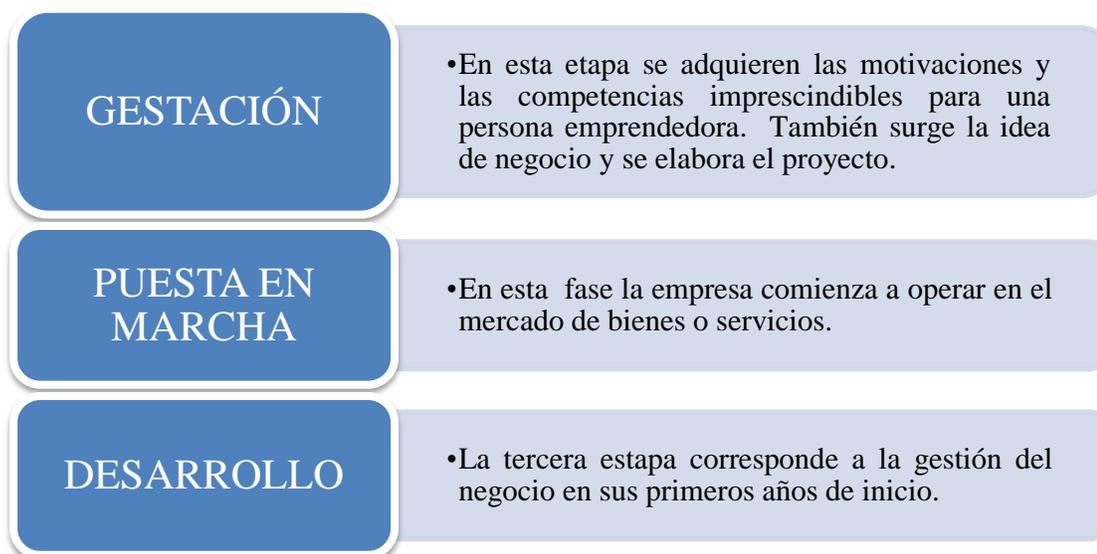
aquellas naciones que buscan progreso y bienestar, incorporan al emprendimiento como un principio de desarrollo.

Es importante generar nuevos proyectos en la sociedad, ya que estos propician un efecto multiplicador en la economía a través del desarrollo social, invención e innovación tecnológica y sobretodo en la creación de nuevas plazas de empleo. En este sentido, diversos estudios coinciden que para lograr un mayor desarrollo económico, es importante contar con empresarios emprendedores capaces de generar puestos de trabajo y valor agregado mediante la concepción de nuevos bienes, innovadores procesos de producción o la prestación de servicios no conocidos en ese momento.

Por ello, la actitud emprendedora ligada a la capacidad que posea una nación para producir y asimilar verdaderos cambios, puede resultar favorable para el crecimiento y el desarrollo social y económico de un país.

**2.3.4.1. Etapas del proceso emprendedor.** El proceso de emprendimiento posee diferentes etapas, comienza en el establecimiento de motivaciones, vocaciones, capacidades y termina en el desarrollo del negocio.

Según Kantis (2008) las etapas del proceso emprendedor son:



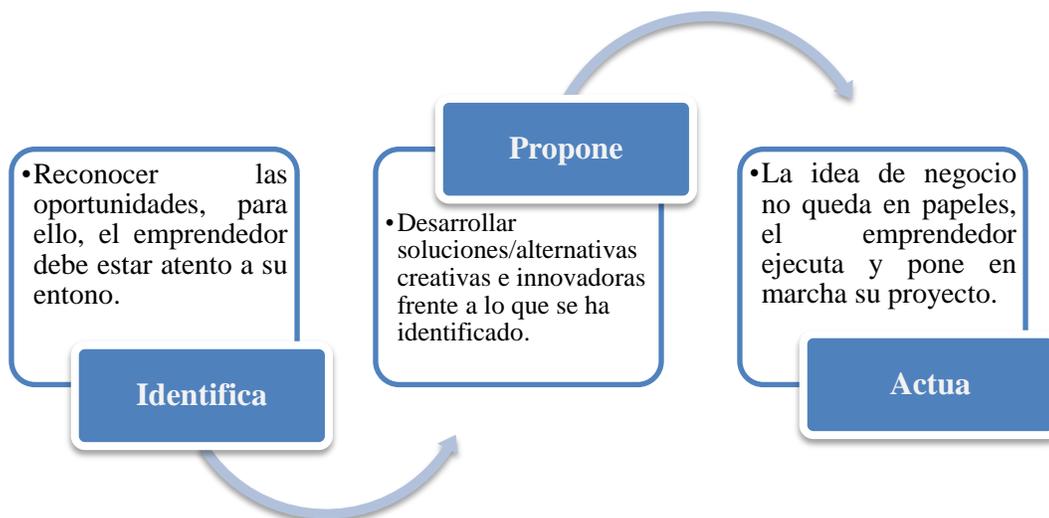
**2.3.4.2. Características del emprendedor.** Los emprendedores deben poseer una serie de cualidades que les permitan distinguirse del resto de individuos. En la siguiente tabla se muestran las principales características de los emprendedores.

**Tabla 3. Características de los emprendedores**

<b>Características personales</b>	Iniciativa personal
	Capacidad de decisión
	Estabilidad emocional/autocontrol
	Tolerancia a la ambigüedad/incertidumbre
	Perseverancia/constancia
	Honestidad/integridad y confianza
	Perseverancia/constancia
<b>Factores motivacionales</b>	Es optimista
	Necesidad de logro
	Necesidad de reconocimiento
	Necesidad de desarrollo personal
	Percepción del beneficio económico
	Baja necesidad de poder y estatus
<b>Características intelectuales</b>	Necesidad de independencia
	Creatividad/imaginación/innovación
	Versatilidad/flexibilidad
	Planificación y seguimiento sistemático de resultados
	Visión comprensiva de los problemas
<b>Competencias generales</b>	Capacidad para solucionar problemas
	Orientación al cliente
	Liderazgo
	Capacidad para conseguir recursos
	Gerente/administrador de recursos
	Exige eficiencia y calidad
	Dirección y gestión de la empresa
Comunicación	

*Información adaptada del emprendedor de éxito, cuarta edición. Elaborado por el autor*

Definir la palabra “emprender” puede resultar un difícil en primera instancia, porque no solo se trata de un conjunto de atributos, sino también, de la forma en la cual los emprendedores deben combinar estas cualidades de tal manera que logren obtener el mayor beneficio posible.



*Figura 12. Momentos complementarios e interrelacionados del emprendedor  
Información adaptada del manual de capacidades emprendedoras. Elaborado por el autor*

**2.3.4.3. Tipos de emprendimiento.** A continuación se mencionan los tipos de emprendimientos que existen en la actualidad, resaltando las características de cada uno:

**Emprendimiento social:** Son actividades comerciales que han sido desarrolladas de manera individual o grupal, y que a su vez, son guiadas por una ética social. Buscan mejorar las condiciones de vida de los individuos, con énfasis en las comunidades más vulnerables. Uno de los objetivos más importantes de este tipo de emprendimiento, es propiciar un impacto y cambio social, a través del mejoramiento de las condiciones de vida de las personas.

El emprendimiento social muchas veces adopta un esquema de corte empresarial e innovador, sin embargo, hay que resaltar que este busca maximizar el impacto social, contrario al emprendimiento empresarial que tiene como objetivo principal maximizar sus ganancias.

**Emprendimiento ambiental:** Puede ser llevado a cabo de forma personal o colectiva, su finalidad es proteger el medio ambiente. En este tipo de emprendimiento, el emprendedor no busca primordialmente una ganancia o lucro.

**Emprendimiento turístico:** El turismo es considerado una importante actividad económica. Este modelo de emprendimiento, además de buscar contribuir con el progreso económico de los estados, está dirigido a promover el crecimiento del sector turístico de los países a través de la creación de empresas relacionadas a este sector.

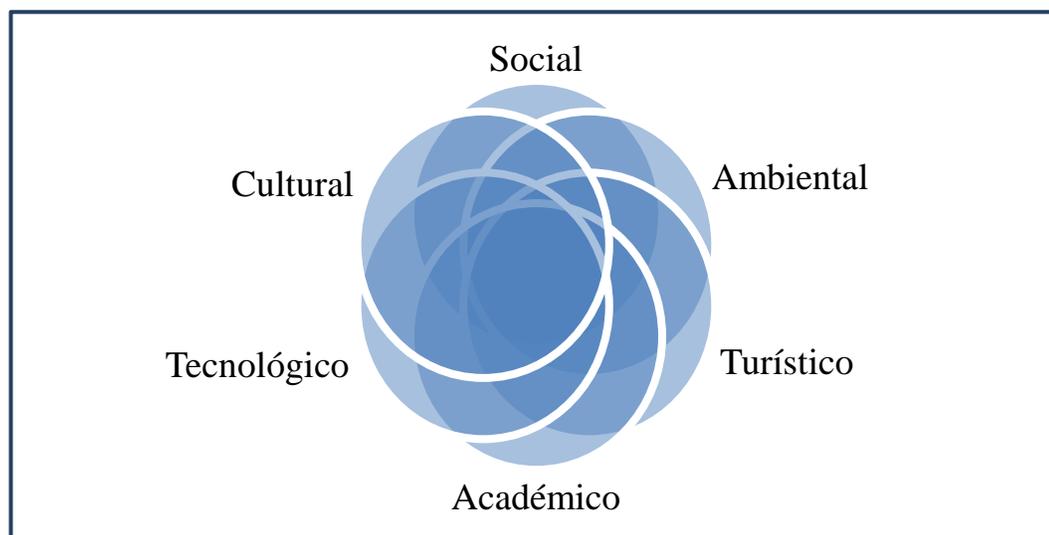
**Emprendimiento académico:** Busca fomentar la mentalidad emprendedora, cooperar con conocimiento y mejorar las habilidades relacionadas con el ambiente emprendedor de los estudiantes desde los niveles académicos iniciales hasta los ciclos superiores.

**Emprendimiento tecnológico:** Está directamente relacionado con la innovación, ciencia y tecnología. Esta clase de emprendimiento pretende introducir cambios técnicos dentro de los procesos de generación de bienes y servicios, a través de la implementación de innovaciones tecnológicas que permitan la optimización y eficiencia de los procedimientos.

**Emprendimiento cultural:** Son proyectos culturales puestos en marcha, en su mayoría, por músicos, artistas y editores que buscan impulsar nuevas alternativas de acceso a los mercados culturales y económicos de los países.

**Emprendimiento empresarial:** Está relacionado con el proceso de creación de una empresa o negocio comercial. De este tipo de emprendimiento se desprenden a su vez dos subtipos: emprendimiento microempresarial y emprendimiento corporativo.

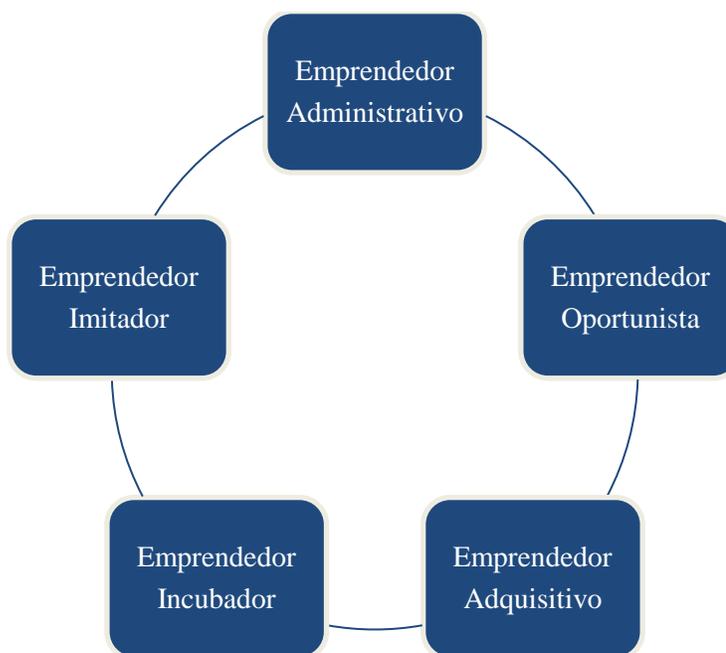
Existe una amplia variedad de emprendimientos y cada uno responde a un ámbito de acción específico. Esto implica objetivos y estrategias puntuales para el correcto desarrollo de los mismos. Dada la naturaleza de la propuesta de trabajo, tomaremos a los emprendimientos empresariales como base para el desarrollo de la presente investigación.



**Figura 13.** Tipos de emprendimiento

Información adaptada del emprendimiento empresarial juvenil como respuesta a la crisis de empleo.  
Elaborado por el autor

**2.3.4.4. Tipos de emprendedores.** Podemos clasificar a los emprendedores en cinco tipos de personalidades:



**Figura 14.** Tipos de emprendedores: Por personalidad

Información adaptada del emprendedor de éxito, cuarta edición. Elaborado por el autor

- El emprendedor administrativo es aquel que perfecciona la manera de realizar las cosas mediante el uso de la investigación y del desarrollo.
- El emprendedor adquisitivo no se queda estancado en un solo lugar, está constantemente innovando sus productos o servicios, de esta manera crece y mejora lo que elabora.
- El emprendedor oportunista trata de buscar continuamente las oportunidades que puedan presentárseles en el día a día, está siempre atento a su entorno.
- El emprendedor incubador a partir de una idea que ya existe, crea nuevas unidades de negocio.
- El emprendedor imitador inicia su trabajo en los elementos básicos del negocio, de esta manera, desarrolla y mejora los procesos de innovación del mismo.

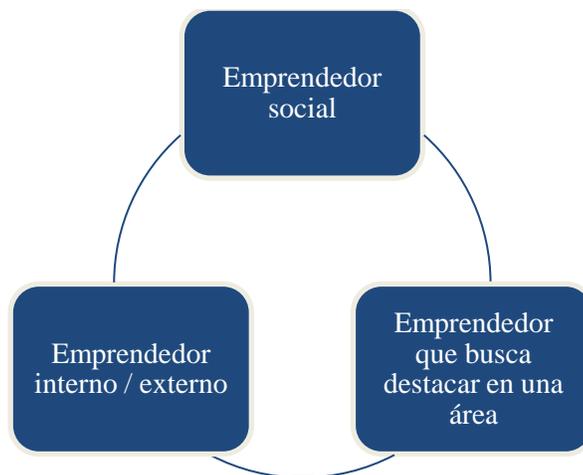
También podemos clasificar a los emprendedores por razón de emprendimiento:



**Figura 15.** Tipos de emprendedores: Por razón de emprendimiento  
 Información adaptada del emprendedor de éxito, cuarta edición. Elaborado por el autor

- Por razón de emprendimiento se encuentra aquel emprendedor que decide desarrollar un producto o servicio aprovechando una oportunidad brindada por el mercado, este, supo detectar de manera oportuna un nicho de mercado o una necesidad no cubierta. Dicho emprendedor posee una idea bastante atractiva para sus posibles consumidores, es por ello, que desea ver su idea de negocio ya plasmada en la realidad en el menor tiempo posible.
- Por otro lado está el emprendedor por necesidad, esta persona se encuentra en una situación un poco desfavorable la cual lo conduce a la obligación de independizarse, esto, con la finalidad de generar una forma de obtener nuevos ingresos económicos.

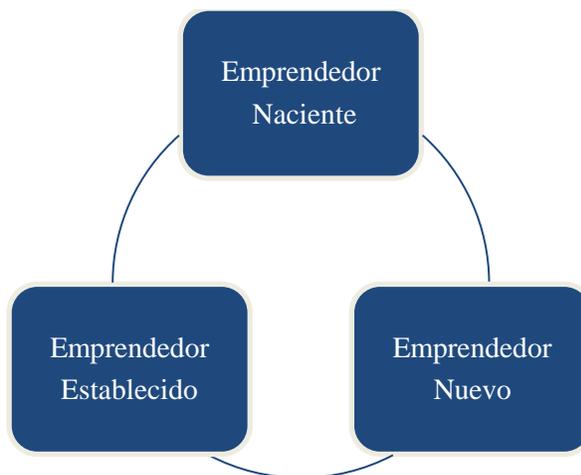
La tercera clasificación corresponde a los emprendedores por la clase de empresa que logran desarrollar:



*Figura 16. Tipos de emprendedores: Por la clase de empresa que logran desarrollar  
Información adaptada del emprendedor de éxito, cuarta edición. Elaborado por el autor*

- El emprendedor social tiene como principal objetivo el beneficio de cierta parte de la población, busca difundir una transformación social por medio de su creatividad, trabajo en equipo, compromiso y entusiasmo.
- El emprendedor que busca destacar en un área tiene el deseo de ser el modelo a seguir de otros individuos. Este tipo de emprendedores lo podemos encontrar en áreas relacionadas al arte, política o deporte.
- Se conoce como emprendedor interno a la persona que decide iniciar su idea de negocio dentro de una empresa que no es la suya. Por otra parte, el emprendedor externo lo hace adquiriendo una empresa que ya ha sido constituida, comprando una franquicia o simplemente comercializando sus productos y servicios de una manera diferente a la conocida habitualmente.

La última clasificación se refiere a los emprendedores según el Global Entrepreneurship Monitor:

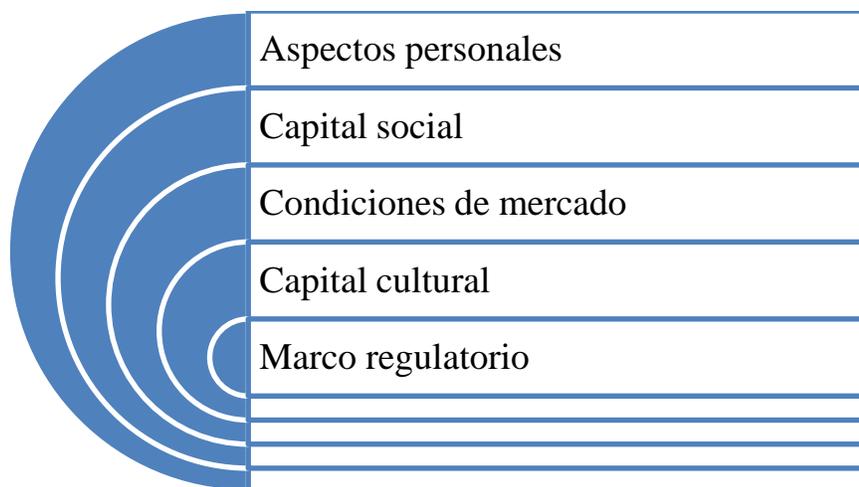


*Figura 17. Tipos de emprendedores: Según el Global Entrepreneurship Monitor Adaptado del emprendedor de éxito, cuarta edición. Elaborado por el autor*

- **Emprendedores nacientes:** Son aquellos emprendedores que están en proceso de iniciar un negocio pero que no han pagado salarios por más de tres meses.
- **Emprendedores nuevos:** Son propietarios de un nuevo negocio que han sobrepasado la barrera de los tres meses de operación pagando salarios.
- **Emprendedores establecidos.** Corresponde a aquellos negocios con una antigüedad mayor a 42 meses.

**2.3.4.5. Factores determinantes en el camino hacia el emprendimiento.** El proceso mediante el cual un individuo, a partir de una idea, toma la decisión de empezar un emprendimiento es complejo. En ese proceso, diversas variantes y condiciones influyen de manera determinante. Estas determinantes pueden ayudar a contribuir o a obstaculizar el nacimiento y desarrollo de emprendedores en un determinado sector o país.

Los estudios sugieren que la mayor parte de los emprendimientos están formados por la combinación de tres factores claves: oportunidad, habilidades de las personas y recursos. Sin embargo, es necesario tener en consideración otros aspectos que podrían influir en el nivel de actividad emprendedora, dichos aspectos son enlistados a continuación:



*Figura 18. Factores determinantes en el camino hacia el emprendimiento  
Información adaptada de Emprender en Iberoamérica. Elaborado por el autor*

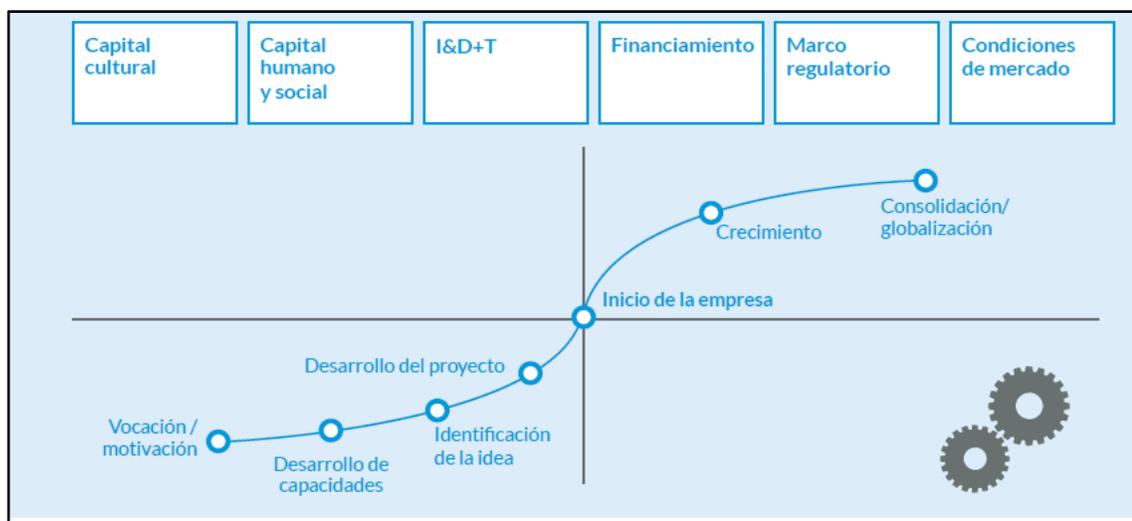
**Aspectos personales:** Está relacionado con las habilidades y nivel educativo de los emprendedores. La aptitud, actitud y ambición son consideradas cualidades importantes dentro de este apartado.

**Capital social:** Los emprendimientos se pueden potenciar de mejor manera si el grado de desarrollo de capital social es el adecuado. Las redes de contacto social e instituciones son capaces de identificar las oportunidades que influyen en el nacimiento de nuevos emprendimientos.

**Condiciones de mercado:** Una de las determinantes más importante dentro del desarrollo de nuevos emprendimientos es la relacionada con las condiciones de mercado, su estructura y dinámica. Por ejemplo; la cantidad de competidores, presencia de bienes o servicios similares, acceso a mercados internacionales, entre otros.

**Capital cultural:** Se refiere a las motivaciones y vocaciones personales para iniciar un proyecto emprendedor. Estas características están ligadas al contexto cultural, dado que, el conjunto de valores ayudan a fomentar o a coartar conductas relacionadas al emprendimiento.

**Marco regulatorio:** Corresponde a las normas jurídicas que regulan la creación de nuevas compañías. Las políticas públicas y los instrumentos de apoyo implementados por los gobiernos, deberían tratar de brindar solución a las necesidades de emprendimiento en cada fase.



**Figura 19.** Factores determinantes en el camino hacia el emprendimiento  
 Tomado de *emprender en Iberoamérica, mapeo de actores e instrumentos de apoyo a la actividad emprendedora* 2017.

Por otra parte, diversos estudios con enfoque económico han relacionado al emprendimiento como una decisión de empleo. Este tipo de investigaciones han demostrado que la decisión de una persona de convertirse en empresario es producto de la comparación entre sus ingresos actuales frente a los rendimientos que puedan obtener de otras fuentes de ingresos. Una vez hecha esa comparación, los individuos seleccionan la oportunidad de trabajo que pueda ofrecerles mayor tasa de retorno.

**2.3.4.6. Actores que intervienen en iniciativas emprendedoras.** Los actores que intervienen en iniciativas emprendedoras son diversos. En el siguiente cuadro se mencionará a los que tienen mayor incidencia:

### ADMINISTRACIÓN PÚBLICA

- Es importante el apoyo de iniciativas en diferentes niveles a través de políticas públicas. Debe brindar asesoramiento en la puesta en marcha de iniciativas. Además, adecuarse a los proyectos de emprendimiento ya que estos pueden tener un impacto en el entorno local.

### INSTITUCIONES EDUCATIVAS

- La incorporación del emprendimiento como tema en la educación proporciona los conocimientos y herramientas esenciales para llevar a cabo un proyecto de emprendimiento. Incluso implica el fomento del autoempleo para los estudiantes en el progreso de su carrera profesional.

### ENTIDADES DEL TERCER SECTOR

- Al conocer la realidad social de las naciones, estas entidades tienen como objetivo principal despertar la creatividad en los individuos. Así mismo, buscan apoyar y promover el emprendimiento en los sectores excluidos de la población.

### EMPRESAS PRIVADAS

- Es importante el papel que desempeñen las empresas privadas en el entorno emprendedor. Tanto las instituciones financieras como las no financieras buscan comprometerse a desarrollar programas que impulsen la actividad emprendedora en los países.

**2.3.3. Desarrollo, crecimiento económico y actividad emprendedora.** El Global Entrepreneurship Monitor menciona las distintas etapas del desarrollo económico que experimentan los países, las diferencias en el rol y la naturaleza del emprendimiento. Con base en lo anterior, se determinaron tres fases principales del desarrollo económico:

1. Economías dependientes de recursos naturales con un nivel de desarrollo económico bajo y en donde la actividad industrial se desarrolla usualmente en torno al aprovechamiento de esos recursos. Existe mucha migración hacia las áreas periféricas y los emprendimientos se caracterizan por ser de subsistencia.

2. Economías con base en la eficiencia, en ellas empiezan a establecerse instituciones que avalan una mayor industrialización y productividad. En esta fase, las industrias son manufactureras o suministradoras de servicios básicos. Debido al progreso de la economía, es probable que exista menor cantidad de personas buscando o desarrollando una actividad emprendedora.
3. Economías basadas en la innovación. Los entes económicos, financieros y universitarios buscan adaptarse a la nueva realidad y apoyan la actividad emprendedora. Los emprendimientos innovadores pueden constituir un pilar importante para el desarrollo económico y la generación de riqueza. Dado el nivel de integración global, la actividad emprendedora está orientada a la exportación.

Las empresas nacientes intensifican la productividad agregada como resultado de un reordenamiento de los factores productivos, provocando un importante cambio estructural. Los nuevos bienes y servicios ofrecidos a los consumidores permiten que se dinamice la economía, inclusive, llegando a causar un efecto colateral en las industrias proveedoras de insumos. De esta manera, se impulsa la competitividad de los mercados y la innovación en todas sus formas, lo cual ocasiona un crecimiento económico.

El impacto que la actividad emprendedora ejerce en el crecimiento de una nación, en términos del Producto Interno Bruto, depende del nivel de desarrollo del país. Existe una diferencia marcada para los países en vías de desarrollo, en estos, no se logra conseguir los beneficios que provendrían de un elevado nivel de actividad emprendedora para el aumento de su PIB, contrario a lo que ocurre en los países desarrollados que si logran alcanzar ese crecimiento.

Según (Van Stel, Carree, & Thurik, 2005), la relación entre emprendimiento y crecimiento económico está ligada a la renta per cápita de las personas. Se menciona que el emprendimiento adquiere un rol diferente en cada sociedad, dependiendo principalmente de la etapa de desarrollo económico en la que se encuentre cada país.

En aquellos países con un nivel de ingreso per cápita bajo, los negocios muy pequeños son predominantes en la economía local. Una vez que comience a incrementar el ingreso per cápita, la industrialización y las economías a escala permitirán el establecimiento de negocios

más grandes, los cuales se encargaran de satisfacer la demanda de mercados en crecimiento, alcanzando mayor protagonismo en la economía nacional.

Para (Zamora Boza, 2018):

La evidencia empírica no ha determinado de manera unánime y específica una relación causal entre emprendimiento y crecimiento económico. Se trata, más bien, de una relación recíproca. La cantidad y calidad de empresas que surjan dependerá del grado de madurez de la economía y del entorno macroeconómico en el que estas se desenvuelvan; y, por otro lado, el crecimiento de la economía podrá estimularse en función del desempeño del sector empresarial. (p. 3)

Una reflexión similar es referida por los investigadores Fritsch y Schroeter (2011) en la cual indican que, el nivel de desarrollo económico es el que impulsa la creación de empresas, debido a que las recompensas y oportunidades esperadas son mayores. Por tanto, el espíritu emprendedor puede ser una causa del crecimiento económico o un resultado del mismo.

## **Capítulo III**

### **Metodología**

#### **3.1. Método de investigación**

Dada la naturaleza del trabajo de investigación: “El emprendimiento como modelo de desarrollo económico y social en la ciudad de Guayaquil, durante el período 2011 – 2016”, se considera que el mismo está orientado en primera instancia a una metodología cualitativa y posteriormente a un modelo cuantitativo.

La investigación toma un enfoque cuantitativo debido a que se realizará la recolección de datos y se empleará información estadística de diversas fuentes como el Banco Central del Ecuador, Instituto Nacional de Estadísticas y Censos y el Global Entrepreneurship Monitor para el análisis correspondiente.

Así mismo, en la parte cualitativa se recopilará información por medio de fuentes primarias como libros, artículos, trabajos de investigación e informes técnicos para elaborar el marco conceptual del presente trabajo.

#### **3.2. Tipo de investigación**

El tipo de investigación a utilizar será descriptiva. Para Arias (2012) “la investigación descriptiva “consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo, con el fin de establecer su estructura o comportamiento” (p.24). Nos ocuparemos principalmente en observar y describir hechos relacionados con el nivel de actividad emprendedora en Guayaquil durante el período de 2011 al 2016. Con base en la información documental y de campo que se ha obtenido, se analizará el impacto económico y social que ha generado dicha actividad durante ese lapso en la urbe porteña.

#### **3.3. Técnica de investigación**

Según Arias (2012) “Se entenderá por técnica de investigación, el procedimiento o forma particular de obtener datos o información” (p. 67). Se tomará como técnica de investigación el análisis y revisión documental en fuentes primarias. A través de esta técnica se intentará estudiar y analizar el comportamiento de la actividad emprendedora en el país y en la ciudad de Guayaquil durante el período de 2011 al 2016.

### **3.4. Población y muestra**

Para esta investigación se establece como población a las personas que han decidido iniciar con una idea de emprendimiento en la ciudad de Guayaquil durante el año 2016. Como muestra se tomará al grupo de emprendedores que se sitúen en un rango de edad de 18 – 64 años.

## Capítulo IV

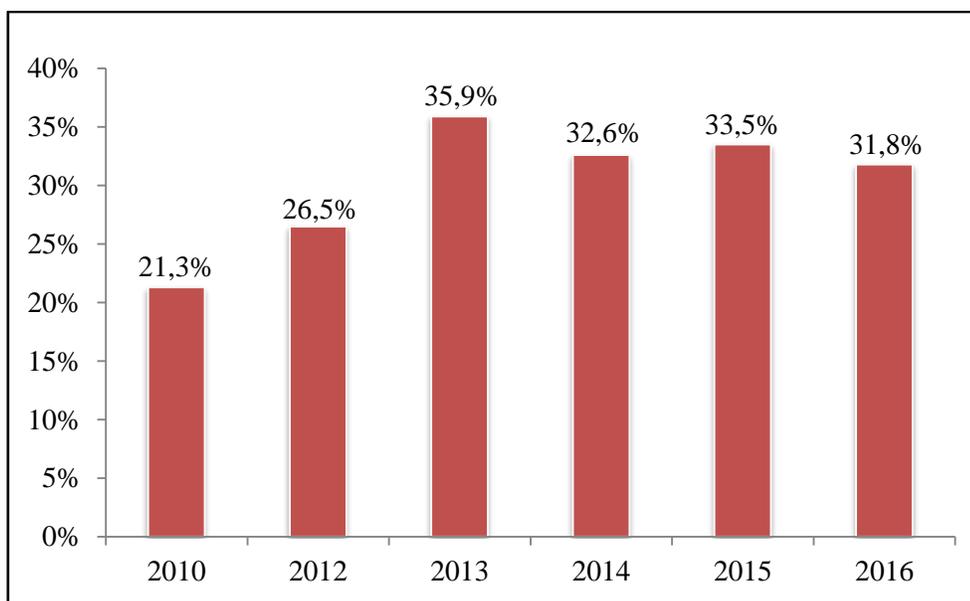
### El emprendimiento como modelo de desarrollo.

#### ¿Puede convertirse el emprendimiento en un modelo de desarrollo para Guayaquil?

Para poder contestar esa interrogante, primero debemos conocer la realidad de la actividad emprendedora en nuestro país. Analizar y entender su evolución en los últimos años, las razones que motivan a los ciudadanos a tomar la decisión de emprender, las políticas o programas efectuados por el estado y el sector privado para incentivar esta actividad, entre otros temas que abarcan el ecosistema emprendedor.

#### 4.1. El emprendimiento en Ecuador

El ecuatoriano tiene una percepción positiva frente al emprendimiento y una elevada autoconfianza en las capacidades, aptitudes y conocimientos necesarios para emprender un negocio. Esa imagen positiva del emprendimiento ha permitido que el Ecuador se convierta en el país con la mayor Tasa de Actividad Emprendedora Temprana (TEA) a nivel de Latinoamérica.



*Figura 20. TEA de Ecuador*

*Información adaptada del Global Entrepreneurship Monitor Ecuador, 2016. Elaborado por el autor*

La Tasa de Actividad Emprendedora Temprana representa la proporción de la población adulta que ha realizado las gestiones para desarrollar un nuevo negocio o que ya poseía uno pero la antigüedad del mismo no superaba los 42 meses.

El informe presentado por el Global Entrepreneurship Monitor (GEM) en el 2016 muestra que para este año, la tasa de actividad emprendedora temprana en Ecuador fue de 31,80 %. A pesar de presentar una ligera disminución, 1,8 % con respecto al 2015, Ecuador se posicionó como el país de América Latina con la mayor TEA, seguido por Colombia y Perú con 27,30 % y 25,10 % respectivamente.

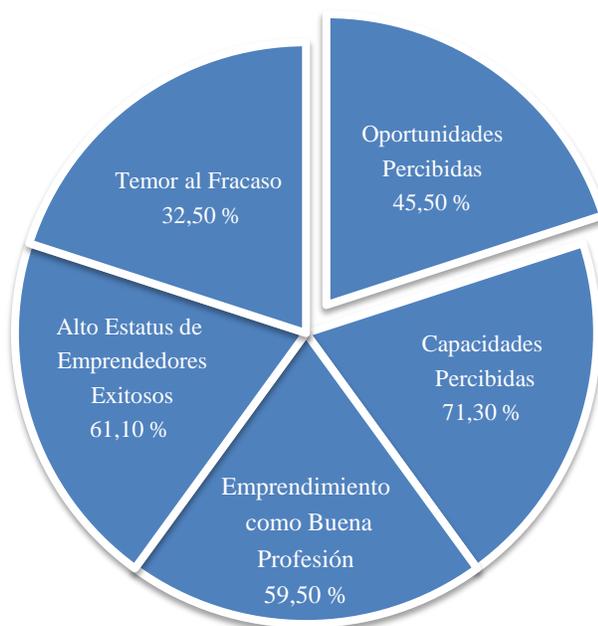
En este mismo informe se menciona que el 22,4 % de la población adulta fue emprendedor naciente, es decir, emprendedores que habían iniciado las gestiones necesarias para crear un nuevo negocio. Por su parte, el 11 % de la población adulta fue emprendedor nuevo, es decir, emprendedores con un negocio que no sobrepasaba los 42 meses de antigüedad.

En Ecuador cerca del 66 % de los emprendedores decidieron hacerlo con la finalidad de mejorar ingresos actuales, conseguir mayor independencia laboral o por ambos motivos. Mientras que el 28 % de la población emprendedora afirma haber sido impulsada por la necesidad de conseguir una mejor alternativa de empleo.

Siguiendo con la tendencia de años anteriores, los negocios ecuatorianos están orientados a los consumidores, ya que más del 70 % de emprendedores enfocaron sus actividades a este segmento.

En líneas generales podemos asegurar que Ecuador es un país de emprendedores, sin embargo, aún no podemos obtener todo potencial que el emprendimiento nos puede brindar. La razón principal es la escasa innovación que presentan los nuevos productos en el mercado. Como ya se lo ha mencionado, el emprendimiento que permite el crecimiento y desarrollo se da a través de tecnología, conocimiento, innovación y mediante la generación de productos con alto valor agregado.

**4.1.1. Percepciones de los ecuatorianos sobre el emprendimiento.** Para que inicie efectivamente una actividad empresarial debe existir un ambiente o entorno favorable que permita aprovechar al máximo las oportunidades que brinde el mercado. Es por ello que la percepción sobre el entorno en que probablemente se llegue a desarrollar una idea de negocio, constituye una motivación fundamental para la creación del mismo. En función de aquello, en la siguiente gráfica se presentan las percepciones de los ecuatorianos en cuanto al emprendimiento en el país:



*Figura 21. Percepciones de los ecuatorianos sobre el emprendimiento*  
 Información adaptada del Global Entrepreneurship Monitor Ecuador, 2016. Elaborado por el autor

- **Oportunidades percibidas:** 45,50 % de la población percibe buenas oportunidades para iniciar una empresa o negocio en el área donde vive.
- **Capacidades percibidas:** 71,30 % de la población cree tener las habilidades y los conocimientos necesarios para iniciar un negocio.
- **Emprendimiento como buena profesión:** 59,50 % de la población considera que comenzar una empresa o negocio es una elección de carrero deseable.
- **Alto estatus de emprendedores exitosos:** 61,10 % de la población considera que los emprendedores gozan de un alto estatus y reconocimiento social.

- **Temor al fracaso:** 32,50 % de la población indica que el temor al fracaso es un desalentador para iniciar un negocio.

**4.1.2. Programas de apoyo al emprendedor en Ecuador.** Es importante el trabajo conjunto y coordinado que realice el sector empresarial y las instituciones gubernamentales en la elaboración y ejecución de políticas y programas que permitan garantizar un clima adecuado para el desarrollo del emprendimiento en nuestro país.

En Ecuador, el sector público ha sido participe de la creación de programas que fomentan y apoyan la actividad emprendedora. En este sentido, el Ministerio de Industrias y Productividad, con el propósito de impulsar las iniciativas de emprendimiento, ha creado los Centros de Desarrollo Empresarial y Apoyo al Emprendimiento (CDEAE). En estos establecimientos se dictan capacitaciones y se brinda asesoramiento técnico a las personas con el fin de generar en ellas capacidades y habilidades productivas. Esta misma institución desarrolló una incubadora de empresas llamada MIPROLAB que brinda una amplia oferta de servicios empresariales gratuitos, que inician desde la idea original hasta que esta se convierta en un negocio.

“Impulso Joven” es una iniciativa de apoyo al emprendedor dirigida por la Secretaria Técnica de Juventudes y que busca otorgar créditos de hasta 15 mil dólares a través de BanEcuador. Además del crédito, también se brinda ayuda técnica y talleres de asesoría para los beneficiarios del programa.

La alcaldía de Guayaquil creó el centro de emprendimiento e innovación Guayaquil Emprende con el objetivo de impulsar el desarrollo de emprendedores en la ciudad. Esta institución se encarga de proporcionar una amplia variedad de servicios como programas de formación, mentorías, talleres, charlas con expertos en áreas afines al emprendimiento, ferias y workshops focalizados.

Así mismo, con la finalidad de crear un entorno favorable para la actividad emprendedora, La Alianza para el Emprendimiento e Innovación (AEI) presentó ante la Asamblea Constituyente la propuesta de ley de emprendimiento e innovación. Entre los

principales enfoques que posee este proyecto constan: el crecimiento de la producción, aumento de la competitividad y la creación de empleos adecuados.

La AEI también ofrece programas de asesoramiento específicamente diseñados para la etapa en la que se encuentre el emprendimiento. Las fases en las que puede encontrarse un proyecto emprendedor según esta institución son: fase de gestación, fase de desarrollo inicial y fase de crecimiento nacional e internacionalización

Otra iniciativa proveniente del sector privado es “Emprende Ecuador”. En ella se brinda coaching ejecutivo con profesionales especializados, un amplio portafolio académico para transferir información concerniente al ámbito empresarial y un servicio post-coaching para medir los resultados del programa.



*Figura 22. Principales programas de apoyo al emprendedor  
Información adaptada de fuentes varias. Elaborado por el autor*

#### **4.2. El emprendimiento en Guayaquil**

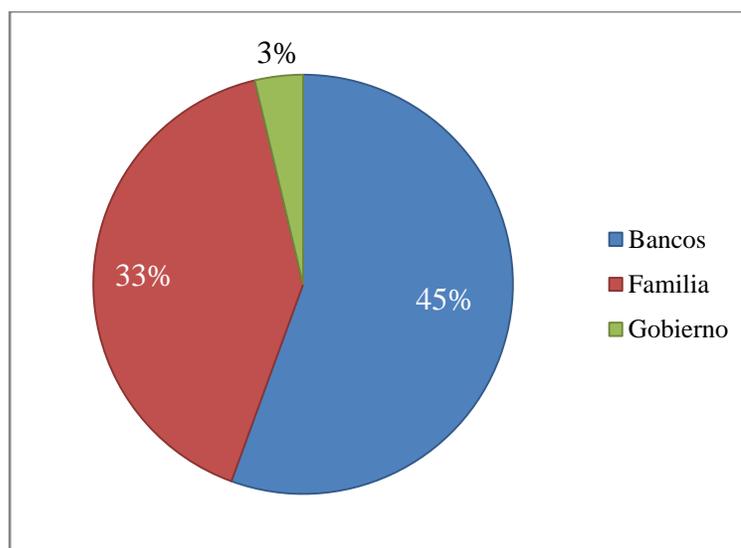
El emprendimiento en Guayaquil no está enfocado únicamente en el progreso económico de sus participantes, también, está dirigido a orientar el desarrollo y perfeccionamiento de las capacidades y habilidades de las personas.

El apoyo brindado por las universidades y el Municipio de Guayaquil ha generado un ambiente más favorable para el emprendimiento en la urbe porteña. Como resultado de esta ayuda, se ha logrado avanzar en aspectos claves para el emprendimiento como el asesoramiento técnico y la concesión de espacios físicos para difundir nuevos productos y servicios.

**4.2.1. Fuentes de financiamiento.** La forma de financiar nuevos negocios ha venido evolucionando en los últimos años, principalmente por los cambios generados en la tecnología e innovación social.

Los fondos propios constituyen la fuente de financiamiento más importante para los emprendedores guayaquileños. En el caso de nuestra ciudad, el porcentaje de inversión cubierta por recursos propios alcanzó el 93 %, ese índice tuvo una variación de 18 puntos con respecto al año 2015 (75 %).

En caso de no contar con el monto suficiente para poner en marcha su negocio, los guayaquileños pueden acudir a otras instancias para captar capital. La financiación externa es una de ellas y entre las más importantes encontramos a los familiares, bancos y gobierno.



**Figura 23.** Principales fuentes de financiamiento externo para emprendedores en Guayaquil. Información adaptada del Global Entrepreneurship Monitor, 2016. Elaborado por el autor

Los bancos constituyen la fuente de financiamiento externa más importante, el 45 % de los emprendedores utilizaron el sistema bancario para cubrir su inversión. De esa cifra, el 51 % corresponde a emprendedores nacientes y el 31 % a emprendedores nuevos. De igual manera, las mujeres se ubican ligeramente por debajo de los hombres en cuanto a la utilización de esta fuente, 44 % frente a 46 % de los hombres. En términos de edad, el 54 % de los emprendedores entre 18 – 24 años utilizaron el financiamiento bancario.

Para el 2016 hubo una disminución de dos puntos porcentuales en el uso del sistema bancario por parte de los emprendedores, la cifra pasó de 47 % en 2015 a 45 % en 2016. Esa ligera reducción contrasta con el aumento, 3 % respecto al 2015, en el uso de inversionistas informales, el 33 % de emprendedores recibieron recursos económicos por parte de sus familiares.

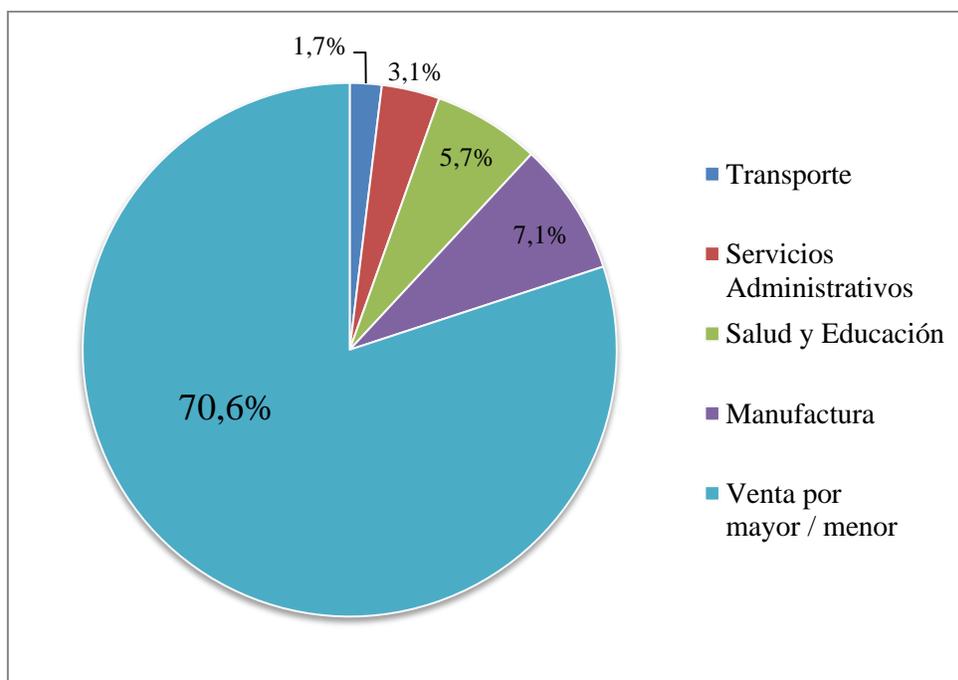
Los fondos provenientes del gobierno para el financiamiento de emprendimientos representaron el 3 % en el 2016. Este índice tuvo una leve contracción de un punto porcentual con respecto al 2015 en donde fue 4 %.

Existen otros actores y herramientas involucradas en el financiamiento de emprendedores. Entre los más destacados encontramos:

- **Capital semilla:** Método de financiación inicial, es decir, se utiliza en los gastos iniciales de la creación de un proyecto empresarial. El inversionista tiene participación del 5 al 10 % del proyecto. Entre las instituciones que apoyan esta iniciativa encontramos a la Fundación Crisfe, Ministerio de Industrias y Productividad y el Banco de Ideas de la Senescyt.
- **Inversionistas ángeles:** El inversionista ángel es un empresario que decide colocar recursos económicos en un negocio en marcha. Los actores a cargo de este tipo de financiación son: Ángeles EC 593, Capital Partners, Buen Trip, Losning Business Solutions y Startup Ventures.
- **Venture Capital:** Es un tipo de capital de riesgo invertido en star-ups con elevado potencial de crecimiento. Las organizaciones que implementan este

modelo de inversiones son: Carana Ecuador, Humboldt Family, Office Kruger Labs.

**4.2.3. Principales actividades de emprendimiento.** El Global Entrepreneurship Monitor para Ecuador en 2016 señala que las principales industrias o actividades de emprendimiento están dirigidas al comercio al por menor y mayor, industrias manufactureras, salud y educación, servicios administrativos y transporte.



**Figura 24.** Principales sectores con actividad emprendedora  
 Información adaptada del Global Entrepreneurship Monitor, 2016. Elaborado por el autor

La mayor proporción, aproximadamente 71 %, de los emprendedores operan como mayoristas o minorista, principalmente vinculados al sector de consumo. Dentro de los negocios orientados a consumidores se encuentran negocios de retail, bares, restaurantes, tiendas de víveres, ventas por catálogo, salones de belleza y distribuidoras de alimentos y bebidas, entre otros.

La prevalencia de esta industria en los emprendimientos puede deberse a que generalmente las actividades desarrolladas en esta área requieren menores niveles de habilidad y presentan menos barreras de entrada para una nueva empresa o producto. La competencia es recomendable y beneficiosa en cierto sentido, sin embargo, el exceso de esta puede provocar

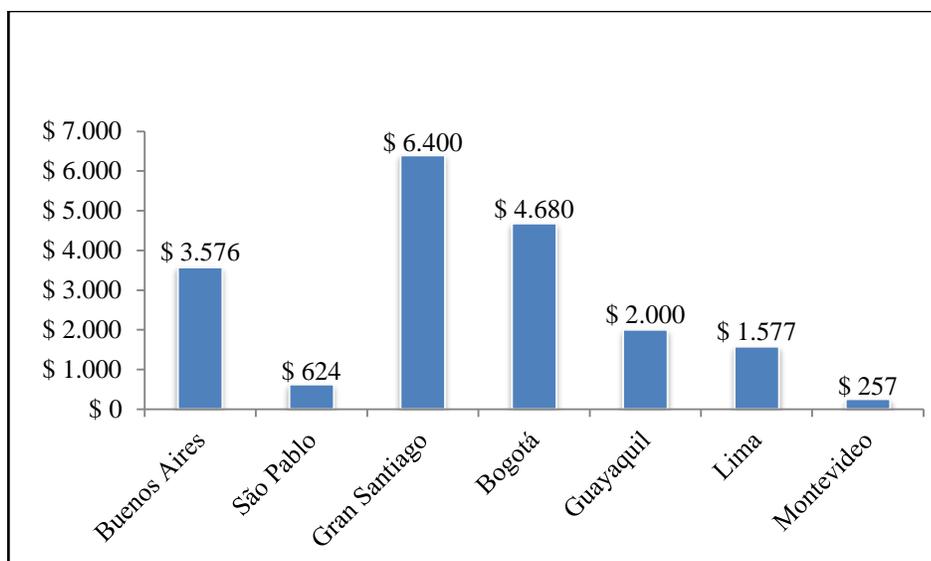
que el mercado se sature, trayendo consigo consecuencias negativas como márgenes de beneficio bajo, lo que en el futuro puede ocasionar la insostenibilidad de los negocios.

La actividad manufacturera es la segunda opción de los emprendedores para desarrollar un negocio. En 2015 el porcentaje de participación de este sector fue de 4,9 %, sin embargo, al siguiente año tuvo un incremento de un poco más de dos puntos porcentuales. Es decir, la cifra de participación fue de 7,1 % en 2016.

Representando un poco más del 10 %, tenemos a las actividades relacionadas con la salud y educación, servicios administrativos y transporte. La salud y educación es la más representativa de las tres actividades con 5,7 %, seguida por los servicios administrativos con 3,1 % y por último transporte con 1,7 %.

**4.2.4 Montos de Inversión.** Según datos proporcionados en el informe GEM Ecuador 2016, el monto promedio requerido para iniciar un negocio es \$2000. De ese monto, se debe considerar lo siguiente:

- La fuente de financiación más recurrente para los emprendedores son los fondos propios. El 99,2 % financia gran parte de su proyecto a través de este recurso. En promedio, con fondos propios, el monto de inversión cubierto es del 93 %.
- Los emprendedores hombres requieren una inversión tres veces mayor al requerido por las mujeres.
- Los montos de inversión varían por edad. Los emprendedores que se ubiquen en un rango de edad entre 25-34 años requieren \$1200 de inversión, mientras que los de 55-64 años requieren \$3000.
- Los montos también pueden aumentar o disminuir según la expectativa de creación de empleo. De este modo, los negocios que no esperan crear empleo necesitan una inversión de \$800, aquellos que esperan crear entre 5-19 empleos requieren una inversión de \$5000 y los negocios con la expectativa de crear más de 20 empleos requieren una inversión de \$6000.



**Figura 25.** Monto requerido para iniciar un negocio (USD)

*Información adaptada del Global Entrepreneurship Monitor Ecuador, 2016. Elaborado por el autor*

De acuerdo a la gráfica, Guayaquil se ubica como la cuarta región con el menor monto de inversión para iniciar un negocio en Latinoamérica, por detrás de Uruguay, Brasil y Perú con \$257, \$624 y \$1577 de inversión respectivamente.

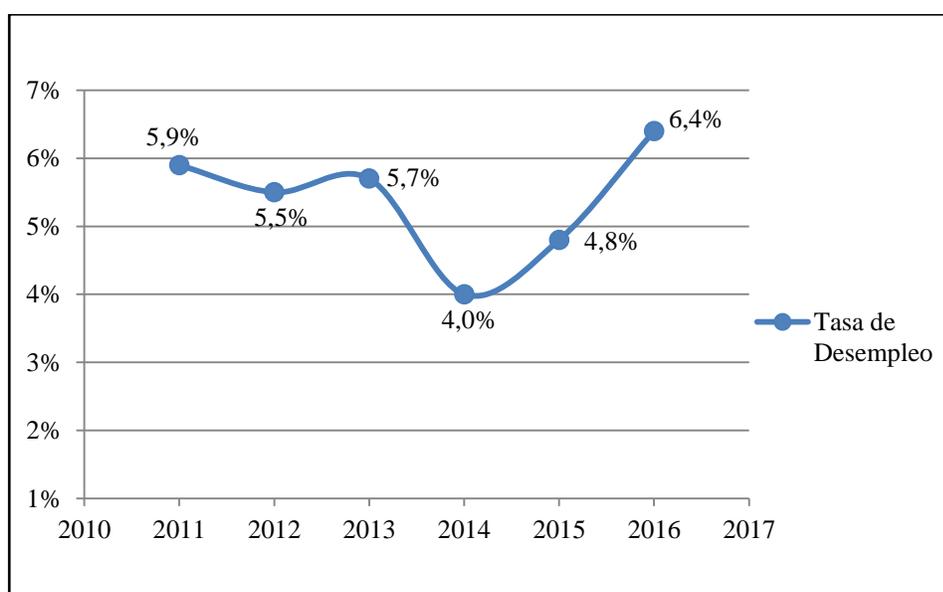
### **4.3. El emprendimiento como modelo de desarrollo en Guayaquil**

Para considerar al emprendimiento como un posible modelo de crecimiento y desarrollo económico y social aplicado a la ciudad de Guayaquil, debemos analizar características puntuales que nos permitan examinar el verdadero impacto que ocasionaría la actividad emprendedora. Las características a analizar son:

1. Generación de empleo actual y expectativas futuras.
2. Ciclo de vida y consolidación en el tiempo.
3. Internacionalización de productos y servicios.
4. Nivel de innovación.

**4.3.1. Generación de empleo.** En el actual contexto social, el emprendimiento ha adquirido una importancia especial como alternativa de empleo, sin embargo, la evidencia revela que este tipo de proyectos empresariales no está siendo fuente de generación de empleo. El informe GEM Ecuador 2016 realizado por la ESPAE demuestra que, a pesar de existir un alto espíritu emprendedor a nivel nacional, los negocios no están creando las suficientes plazas de trabajo que permitan contrarrestar los índices de desempleo. Esto se debe principalmente a la naturaleza unipersonal de los emprendimientos.

Guayaquil no ha estado exento de desempleo, así lo muestra la siguiente gráfica:

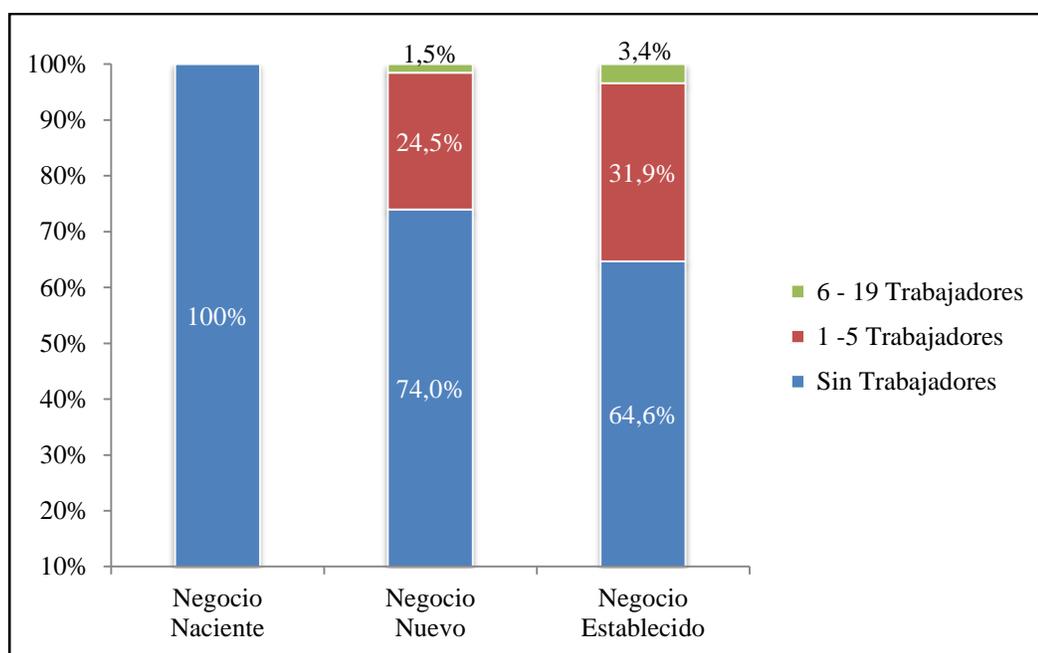


**Figura 26.** Tasa de desempleo en Guayaquil desde el 2011 hasta el 2016  
 Información adaptada de la Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo, 2017. Elaborado por el autor

Las razones por las que existe desempleo en Guayaquil son diversas; inestabilidad económica, falta de inversión pública y sobretodo privada, mala gestión de los negocios, entre otras. Estos motivos han generado un desajuste en el mercado laboral guayaquileño. Según datos proporcionados por la ENEMDU, el desempleo en Guayaquil en el 2011 se ubicó en 5,9 %. Para el siguiente año, el índice se redujo en menos de un punto porcentual, es decir, en 2012 la cifra alcanzó 5,5 %. En 2013 el desempleo tuvo una variación estadísticamente no significativa, para este año la tasa arribó a 5,7 %. La menor tasa, dentro de los seis años de estudio, se presentó en 2014, la cifra disminuyó casi dos puntos porcentuales, ubicándose en

4 %. Al igual que con la tasa de desempleo nacional, los años 2015 y 2016 experimentaron un incremento de este índice. Para el 2015 la tasa fue 4,8 % y para el 2016 fue 6,4 %, el mayor porcentaje desde el 2011.

**4.3.1.1. Expectativa de los emprendedores en la generación de empleo.** Para que el emprendimiento logre convertirse en un aporte significativo para el país, debe ser capaz de generar pleno empleo a largo plazo. La realidad muestra lo contrario, el impacto generado por los negocios en cuanto a la generación de nuevas plazas de trabajo es muy bajo. Los emprendimientos unipersonales tienen bajas expectativas de generar empleo, esto constituye una situación adversa para el mercado laboral puesto que este tipo de emprendimientos representan casi el 73 % del total de proyectos emprendedores. A continuación se muestra una gráfica en la que se representa la distribución de colaboradores según la etapa del emprendimiento:

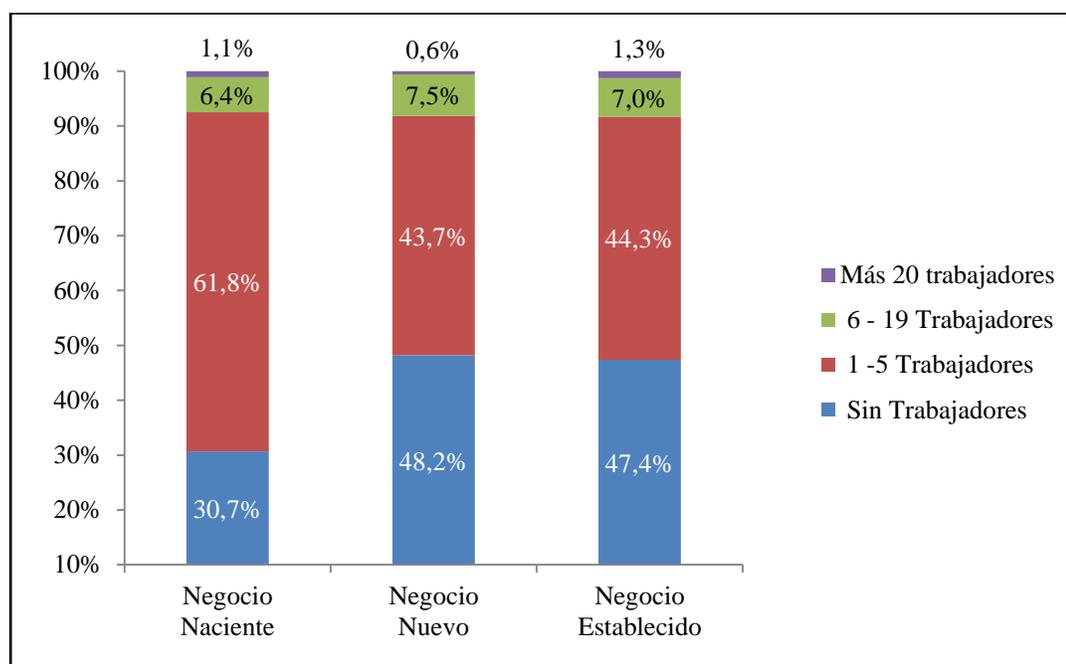


**Figura 27.** Distribución del número actual de empleados según la etapa del negocio  
 Información adaptada del Global Entrepreneurship Monitor, 2016. Elaborado por el autor

Los emprendimientos no están generando los puestos de trabajo necesarios para ayudar con la reducción del desempleo y empleo no adecuado. La generación de empleo por parte de los emprendimientos tempranos es relativamente baja. Los negocios nacientes no contribuyeron en la creación de plazas de trabajo, el 74 % de los negocios nuevos y casi el

65 % de los negocios establecidos tampoco contribuyeron con puestos de trabajo. Un 24,5 % de los negocios nuevos y un 32 % de los negocios establecidos apenas ayudaron a crear entre 1 y 5 empleos. Estas cifras, que corresponden al 2016, fueron inferiores al año anterior. En 2015, un 37 % de negocios nuevos y un 40 % de establecidos fueron capaces de generar entre 1 y 5 empleos.

Según cifras del GEM Ecuador 2016, un 82 % de los emprendedores motivados por necesidad, aquellos emprendedores motivados por conseguir una mejor alternativa de trabajo, no generaron ningún empleo en el 2016. Este índice tuvo un incremento de 20 puntos porcentuales en relación al 2015, en ese año la cifra se ubicó en casi 62 %.



**Figura 28.** Distribución del número esperado de empleados según la etapa del negocio  
 Información adaptada del Global Entrepreneurship Monitor, 2016 Elaborado por el autor

Las cifras, en 2015, correspondientes a la expectativa de empleo para los siguientes cinco años eran un poco más alentadoras. En ese año, un 11% de las empresas nacientes, seguido de un 26% de empresas nuevas y un 30% de empresas establecidas no esperaban generar ninguna plaza de empleo. Las expectativas para el siguiente año empeoraron. En 2016, 31% de los emprendimientos nacientes, 48% de los emprendimientos nuevos y 47% de los emprendimientos establecidos no pretendían crear algún empleo durante los próximos cinco años. Las mayores expectativas de crear plazas de trabajo corresponden a los negocios

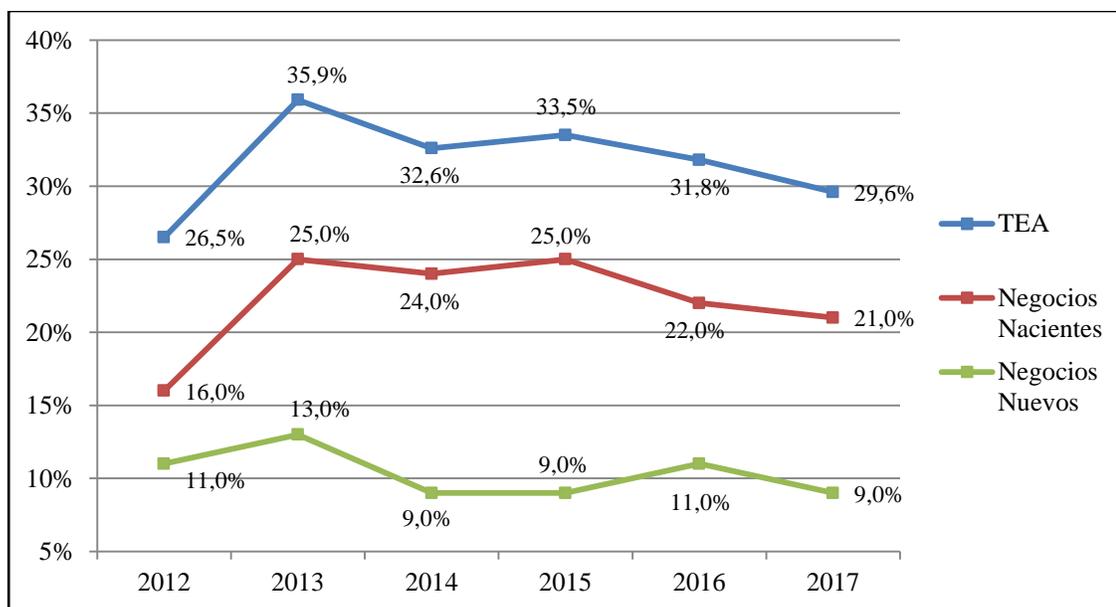
nacientes, casi 62 % de este tipo de negocios esperan crear entre 1 y 5 empleos en los próximos cinco años y un 6,4 % esperan generar más 5 empleos.

Según cifras del GEM Ecuador 2016, del total de emprendimientos, solo el 4,6 % generan más de 10 empleos. Esta cifra está por muy por debajo de las economías vecinas. En Colombia y Chile las expectativas de crear puestos de trabajo rondan el 25 %, Perú y Uruguay tienen una tasa de expectativa de generación de empleo cercana al 17 %.

En los emprendimientos motivados por necesidad, el 40 % no espera generar ningún empleo en los próximos cinco años, sin embargo, el 55 % espera crear entre 1 y 5 puestos de trabajo. Por su parte, el 64 % de los emprendimientos motivados por oportunidad esperan generar entre 1 y 5 empleos en ese mismo lapso.

El 82 % de las mujeres en la TEA generaron cero plazas de empleo, en comparación con los hombres cuyo índice estuvo veinte puntos porcentuales por debajo de esa cifra, 62 %. Estos porcentajes muestran que la mayor proporción de emprendimientos unipersonales corresponde a los negocios llevados a cabo y liderados por mujeres. Siguiendo la tendencia, 40 % de las mujeres y 26 % de los hombres no esperan generar algún empleo en los próximos cinco años.

**4.3.2. Ciclo de vida.** El ciclo de vida de un emprendimiento está determinado por la calidad del mismo, la innovación es un factor que juega un papel importante en la consolidación de los proyectos emprendedores a través del tiempo. La TEA es alta en comparación con otras regiones, sin embargo, se conforma en mayor medida por negocios nacientes que no logran establecerse de manera permanente en el mercado por su falta de innovación. La siguiente grafica muestra el índice de negocios nacientes y nuevos en la TEA:



**Figura 29.** Comparación de emprendedores (TEA, nacientes y nuevos)  
 Información adaptada del Global Entrepreneurship Monitor Ecuador, 2016 – 2017. Elaborado por el autor

Los emprendedores nacientes tienen dificultades para superar la barrera de los tres meses de operación, es decir, muchos de los emprendimientos no llegan a convertirse en negocios nuevos. El gráfico 29 muestra la composición de emprendedores en la TEA. A excepción del 2012, en todos los años los negocios nacientes representan una alta proporción del total de emprendimientos, esta situación hace evidente la dificultad que tiene este tipo de emprendedores para sostener sus negocios.

Para el 2012, aproximadamente 42 % de los emprendimientos en la TEA correspondían a negocios nuevos. Ese es el mejor registro hasta la actualidad, a partir de ese año las cifras tendrían una evidente tendencia a la baja. En el 2013 la relación entre negocios nuevos y TEA se ubicó en 36 %, solo una tercera parte de los emprendimientos habían alcanzado el estatus de negocio nuevo. Para el 2014 y 2015 esa relación mantendría valores similares, 28 y 27 % respectivamente. Este índice tendría una leve mejoría en 2016, alcanzado casi el 35 % del total de emprendimientos en la TEA. Sin embargo, al siguiente año nuevamente tomaría los valores reflejados en 2014 y 2015, 9 %.

Las cifras mostradas en la gráfica muestran un predominio de los emprendimientos nacientes sobre los emprendimientos nuevos. El promedio de emprendimientos nacientes entre

2012 y 2017 es 22 %, 10 puntos porcentuales por encima del promedio de emprendimientos nuevos. Esta estadística evidencia las dificultades de consolidación y crecimiento de este tipo de negocios a través del tiempo.

A pesar de que se inicia con un gran número de emprendimientos, pocos son realmente sostenibles con el pasar de los años. Al emprender un negocio, no solo se debe contar con ganas y entusiasmo, también se debe contar con mucha preparación. La innovación es un pilar fundamental en el desarrollo de negocios y la falta de este recurso provoca que las empresas fracasen.

**4.3.3. Internacionalización de productos o servicios.** En el actual contexto económico, la internacionalización es uno de los elementos clave para el crecimiento y una de las fórmulas más eficaces para que los negocios alcancen la solidez empresarial. Es recomendable consolidar el mercado local antes de internacionalizarse, pero también, es necesario que los proyectos emprendedores tengan un enfoque internacional capaz de ayudar al fortalecimiento de la empresa. La internacionalización de productos y servicios es una tarea pendiente para la gran mayoría de emprendimientos, así lo plantea la siguiente gráfica:



*Figura 30. Internacionalización de productos o servicios. Distribución de clientes extranjeros Adaptado del Global Entrepreneurship Monitor Ecuador, 2016. Elaborado por el autor*

Para poner en contexto la situación del sector exportador, según datos de PROECUADOR, en comparación con el año anterior, entre enero y septiembre del 2016 las exportaciones de productos primarios e industrializados decrecieron un 18 % y 1,3 % respectivamente.

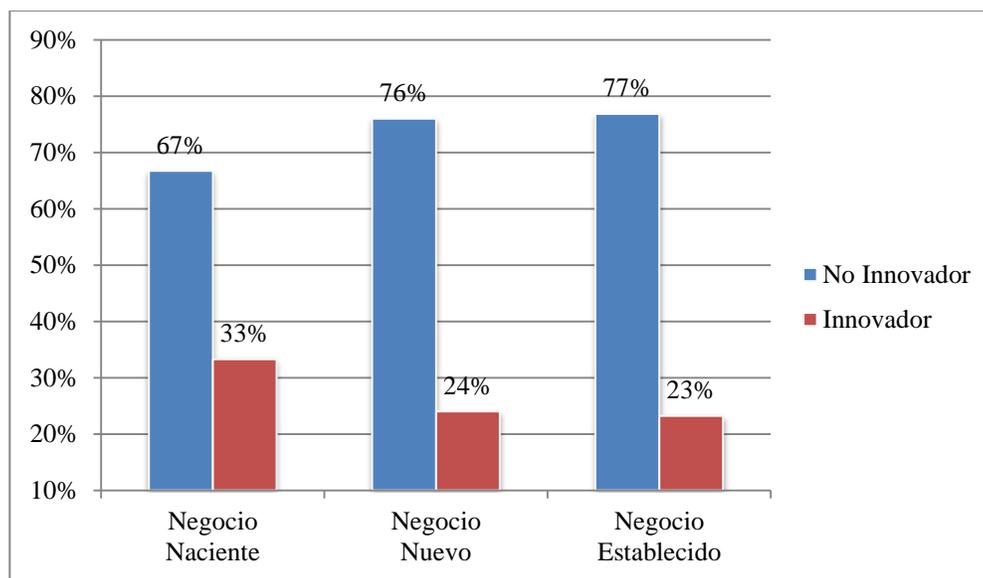
En ese entorno se desarrollaron las actividades de exportación de bienes y servicios por parte de los emprendedores en 2016. La gráfica 30 muestra que la distribución de clientes está conformada por 92 % de clientes nacionales y 8 % de clientes extranjeros. Según datos del GEM Ecuador 2016, las cifras de internacionalización de negocios motivados por la oportunidad disminuyeron en ese año, ya que el 89 % de negocios en 2014 y 82 % de negocios en 2015 no poseían ningún cliente extranjero.

La escasa internacionalización demuestra el limitado enfoque hacia el extranjero que tienen los negocios. Los emprendedores que logran posicionarse con negocios establecidos, negocios con una antigüedad mayor a 42 meses, concentran sus actividades comerciales en el mercado local. Solo el 5 % de este tipo de negocios está involucrado en el comercio internacional.

**4.3.4. Innovación.** Las actuales condiciones de competitividad motiva a los negocios a mantenerse en constante evolución. El desafío de mantenerse en el mercado provoca que la innovación juegue un rol importante en la supervivencia de las empresas. Generar nuevas ideas y oportunidades debe considerarse una pieza clave para afrontar con éxito los desafíos del mundo actual.

La innovación se establece como un factor imprescindible en los emprendimientos. Se considera como el medio por el cual el emprendedor logra crear nuevos productos o mejorar los existentes y a partir de estos generar riqueza. El emprendedor reconoce cuán importante es que su producto o servicio se diferencie de la competencia, por ello, dota a su bien con características adicionales que le permita tener mayor reconocimiento frente a sus competidores.

A partir de la siguiente grafica podemos asegurar que la innovación no es denominador común en ninguno de los tres tipos de negocios desarrollados por emprendedores.



**Figura 31.** Porcentaje de clientes que perciben al producto o servicio como nuevo o novedoso  
 Información adaptada del Global Entrepreneurship Monitor Ecuador, 2016. Elaborado por el autor

Tanto para los negocios nacientes, nuevos y establecidos alrededor del 70 % de los consumidores considera que los productos o servicios ofrecidos por estos no poseen ninguna característica nueva o novedosa, es decir, tienen poco o nulo nivel de innovación. Por su parte, el 33 % de clientes en los negocios nacientes estiman que el bien o servicio ofrecido es innovador, mientras que 24 % de clientes de emprendimientos nuevos y 23 % clientes de emprendimientos establecidos tienen esa misma percepción del producto o servicio.

El limitado nivel de innovación en la oferta de productos y servicios da como resultado que el nivel de competitividad de los negocios sea bajo, esta situación junto con la falta de estrategias que potencien actividades novedosas, acortan la permanencia de las empresas en el mercado.

#### 4.4. Reflexiones

Una vez analizadas las cuatro características: generación de empleo actual y expectativas futuras, ciclo de vida de los emprendimientos y su consolidación en el tiempo, internacionalización de productos y servicios y nivel de innovación, se concluye que, dadas las actuales condiciones en las que se desenvuelve, el emprendimiento no debe establecerse como un modelo de referencia para el crecimiento, desarrollo económico y desarrollo social de la ciudad de Guayaquil. Lo mencionado anteriormente también implica el rechazo de la hipótesis de investigación planteada.

Para generar un verdadero impacto en la economía, las empresas deben generar productos y servicios innovadores que satisfagan al mercado, que permitan aprovechar nuevos nichos de mercado y aumentar la competitividad. De acuerdo a la evidencia mostrada previamente, los emprendimientos no han sido capaces de replicar ese impacto.

Las principales razones que dificultan el correcto desenvolvimiento del emprendimiento son:

1. Muchos proyectos emprendedores no pueden superar las dificultades del entorno y no logran consolidarse en los mercados.
2. Los productos y servicios ofrecidos no poseen valor agregado. Debido al bajo o nulo nivel de innovación no existen diferenciación.
3. El bajo enfoque hacia la internacionalización de los negocios establecidos, negocios con una antigüedad mayor a 42 meses, ha provocado el estancamiento de los mismos.

Los emprendimientos deben ser capaces de generar un impacto positivo en la calidad de vida de las sociedades. La generación de empleo es una tarea pendiente para la mayoría de este tipo de negocios. La naturaleza unipersonal de los emprendimientos ha ocasionado que exista baja creación de puestos de trabajo. Además, no se tiene plena certeza de poder revertir esta situación en los próximos años debido a las expectativas poco alentadoras de los emprendedores.

## Conclusiones

- Latinoamérica se caracteriza por tener un alto índice de actividad emprendedora. El país que más destaca es Ecuador, seguido por Chile, Colombia y Perú. El elevado espíritu emprendedor de los ecuatorianos ha permitido que nuestro país ocupe el primer lugar del ranking de países emprendedores a nivel de Latinoamérica durante los últimos cuatro años. Sin embargo, la poca diferenciación de los productos y servicios ocasiona un retroceso de la actividad emprendedora en esta región.
- Existe predominio de los negocios nacientes sobre los negocios nuevos. Así mismo, la motivación para iniciar un negocio por oportunidad de mejora es mayor a la motivación por necesidad de conseguir una mejor alternativa de empleo.
- La investigación y desarrollo es un factor poco empleado por las empresas a nivel de Latinoamérica. La baja inversión en este recurso provoca que se introduzcan al mercado productos nuevos con menor frecuencia que empresas de otras economías similares. Esto a su vez provoca que las compañías crezcan lentamente. Esta problemática también se traslada al emprendimiento, que tiene como una de sus principales características el bajo nivel de innovación. Es fundamental fortalecer los sistemas de educación a través de la creación de programas que permitan desarrollar las competencias y habilidades necesarias en el ecosistema emprendedor, para que de esta forma se puede mejorar la calidad de los proyectos emprendedores.
- La calidad de los emprendimientos determina la permanencia y consolidación de los mismos en el tiempo. El emprendimiento y la innovación deben estar íntimamente ligados, ya que como ha quedado evidenciado, la ausencia de valor agregado no permite diferenciar los productos y servicios de la competencia y provoca la desaparición de los mismos en los mercados.
- En cuanto a la creación de empleo, el emprendimiento no está siendo un factor determinante para la disminución del índice de desempleo. La mayor parte de los proyectos emprendedores son de naturaleza unipersonal, con bajas expectativas de generar plazas de trabajo en el corto y mediano plazo.

- Aún existe dificultad para sobrepasar la barrera de los tres meses de operación por parte de muchos emprendedores nacientes. A excepción del 2012, los emprendimientos nuevos siempre han estado muy por debajo en relación con los emprendimientos nacientes. En ningún año este tipo de negocios ha podido igualar o superar el número de emprendimientos nacientes.
- Un aspecto clave en el cual se debe trabajar para potenciar el emprendimiento es la normativa legal vigente. El marco regulatorio del país debe ser lo suficientemente flexible para no obstruir las iniciativas emprendedoras, es decir, no debe existir demasiada burocracia para la creación de nuevas empresas. El sector privado también debería ser más participativo e incentivar la inversión y financiamiento de nuevos proyectos emprendedores.

## Recomendaciones

Según las conclusiones planteadas, se establece como propuestas o recomendaciones lo siguiente:

- En los últimos años se ha incrementado la participación del sector público y privado en las actividades relacionadas al ecosistema emprendedora, sin embargo, aún no existe la ayuda suficiente que permita potenciar al emprendimiento como medio de crecimiento económico y social para la ciudad y mucho menos para el país. En este sentido, es primordial el desarrollo de programas de formación sobre espíritu empresarial y creación de empresas en los distintos niveles del sistema educativo. La asistencia técnica y personalizada para apoyar al emprendedor en el proceso de implementación de una nueva empresa, es otro punto en el que se debe trabajar para mejorar la promoción del emprendimiento.
- Las ferias de emprendimiento constituyen un valioso medio para el intercambio de información y contacto entre emprendedores y empresas consolidadas, por ello, es necesario que el sector privado fomente la realización de este tipo de ferias.
- Una de las debilidades más evidentes en la actividad emprendedora es la relacionada con las fuentes de financiación, los emprendedores tienen como principal alternativa de financiamiento los fondos propios, que en muchos casos solo logra cubrir el monto inicial de inversión. El primordial que se desarrollen mejores y mayores mecanismos que faciliten el acceso a capital y financiamiento. Programas de microcrédito y fondos de capital de riesgo serian valiosas alternativas de financiamiento para emprendimientos.
- Otro aspecto que se debe examinar y mejorar es la regulación a la que está sujeta la actividad emprendedora. La serie de permisos y regulaciones que periódicamente se deben obtener coartan el desarrollo de nuevos negocios en el país. El gobierno debe ser capaz facilitar la creación de empresas a través de una normativa legal lo suficientemente flexible para no frenar el dinamismo de las compañías.

## Referencias bibliográficas

- Alcaraz Rodríguez, R. (2011). *El emprendedor de éxito* (4a ed.). Monterrey: McGraw Hill.
- Almodóvar, D. (2016). *Actividad emprendedora y crecimiento económico*. (Tesis doctoral).  
Universidad de Extremadura, España
- Arias, F. (2012). *El Proyecto de Investigación. Introducción a la metodología científica*.  
Caracas: Episteme, C.A.
- Banco Central del Ecuador. (2017). *Información Estadística Mensual No.1990*. Recuperado el  
17 de diciembre de 2018, de:  
<https://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp>
- Cameron, R., & Neal, L. (2014). *Historia económica mundial. Desde el Paleolítico hasta el  
presente* (4a ed.). Madrid: Alianza Editorial.
- ESPAE. (2015). *Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2015*. Escuela Superior  
Politécnica del Litoral. Recuperado el 21 de diciembre de 2018, de:  
<http://www.espae.espol.edu.ec/wp-content/uploads/2016/12/GemEcuador2015.pdf>
- ESPAE. (2016). *Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2016*. Escuela Superior  
Politécnica del Litoral. Recuperado el 21 de diciembre de 2018, de:  
<http://www.espae.espol.edu.ec/wp-content/uploads/2017/06/ReporteGEM2016.pdf>
- ESPAE. (2017). *Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2017*. Escuela Superior  
Politécnica del Litoral. Recuperado el 21 de diciembre de 2018, de:  
<http://espae.espol.edu.ec/wp-content/uploads/documentos/GemEcuador2017.pdf>
- Formichella, M. (2004). *El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el  
empleo y el desarrollo local*. Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales del Sur.  
Recuperado el 10 de Diciembre de 2018, de  
[https://www.researchgate.net/publication/281465619\\_El\\_concepto\\_de\\_emprendimiento\\_y\\_su\\_relacion\\_con\\_el\\_empleo\\_la\\_educacion\\_y\\_el\\_desarrollo\\_local](https://www.researchgate.net/publication/281465619_El_concepto_de_emprendimiento_y_su_relacion_con_el_empleo_la_educacion_y_el_desarrollo_local)

- Global Entrepreneurship Monitor. (2017). GEM Global Report 2016/17. GEM Consortium. Recuperado el 21 de diciembre de 2018, de: <https://www.gemconsortium.org/report/49812>
- González Pernía, J., & Peña Legazkue, I. (2007). *Determinantes de la capacidad de innovación de los negocios emprendedores en España*. Universidad de La Rioja. Recuperado el 27 de diciembre de 2018, de <https://www.mincotur.gob.es/Publicaciones/Publicacionesperiodicas/EconomiaIndustrial/RevistaEconomiaIndustrial/363/129.pdf>
- Grupo Pharos. (2017). *Emprender en Iberoamérica*. Secretaría General Iberoamericana. Recuperado el 13 de diciembre de 2018, de <https://segib.org/wp-content/uploads/EMPRENDER-EN-IBEROAMERICA1.pdf>
- INEC. (Diciembre de 2016). *Instituto Nacional de Estadística y Censo*. Ecuador en Cifras. Recuperado el 03 de enero de 2019, de: [http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2016/Diciembre-2016/122016\\_Presentacion\\_Laboral.pdf](http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2016/Diciembre-2016/122016_Presentacion_Laboral.pdf)
- International Center for Entrepreneurs in Barcelona. (26 de septiembre de 2018). *Emprendimiento en América Latina: la formación, la palanca del cambio*. Obtenido de ICEB: <https://www.iceb-edu.com/blog/emprendimiento-america-latina-la-formacion-la-palanca-cambio>
- Kantis, H. (2008). *Aportes para el diseño de Programas Nacionales de Desarrollo Emprendedor en América Latina*. Banco Interamericano de Desarrollo. Recuperado el 13 de diciembre de 2018, de <https://webimages.iadb.org/publications/spanish/document/Aportes-para-el-dise%C3%B1o-de-Programas-Nacionales-de-Desarrollo-Emprendedor-en-Am%C3%A9rica-Latina.pdf>
- Longenecker, J., Palich, L., Hoy, F., & Petty, W. (2012). *Administración de pequeñas empresas: Lanzamiento y crecimiento de iniciativas de emprendimiento* (16a ed.). Ciudad de Mexico: Cengage Learning Editores.

- Ministerio de Industrias y Productividad. (s.f.). *Desafíos del emprendedor ecuatoriano*. MIPRO. Recuperado el 10 de Septiembre de 2018, de [https://especiales.revistalideres.ec/2012/04/emprendedores/pdf/desafios\\_emprendimiento\\_mipro.pdf](https://especiales.revistalideres.ec/2012/04/emprendedores/pdf/desafios_emprendimiento_mipro.pdf)
- Minniti, M. (2012). *El emprendimiento y el crecimiento económico de las naciones*. Universidad de La Rioja. Recuperado el 04 de enero de 2019, de <https://www.mincotur.gob.es/Publicaciones/Publicacionesperiodicas/EconomiaIndustrial/RevistaEconomiaIndustrial/383/Mar%C3%ADa%20Minniti.pdf>
- Parkin, M., & Loría, E. (2010). *Macroeconomía, Version para Latinoamérica* (9a ed.). (M. Sanchez, Trad.) México: Pearson Educación.
- Pinillos, M., Recio, L., & Soriano, I. (2007). *Actividad emprendedora en países de alto desarrollo*. Universidad Rey Juan Carlos. Recuperado el 21 de diciembre de 2018, de [https://www.researchgate.net/profile/Isabel\\_Soriano-Pinar/publication/28203756\\_Actividad\\_emprendedora\\_en\\_paises\\_de\\_alto\\_desarrollo/links/0912f50cb16b743d7a000000/Actividad-emprendedora-en-paises-de-alto-desarrollo.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Isabel_Soriano-Pinar/publication/28203756_Actividad_emprendedora_en_paises_de_alto_desarrollo/links/0912f50cb16b743d7a000000/Actividad-emprendedora-en-paises-de-alto-desarrollo.pdf)
- Salinas, F., & Osorio, L. (2012). *Emprendimiento y Economía Social, oportunidades y efectos en una sociedad en transformación*. Centre International de Recherches et d'Information sur l'Economie Publique, Sociale et Coopérative. Recuperado el 14 de diciembre de 2018, de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=17425798008>
- Samuelson, P., & Nordhaus, W. (2010). *Macroeconomía. Con Aplicaciones a Latinoamérica* (10a ed.). México: McGraw-Hill.
- Solís, A. (22 de marzo de 2018). *Éstas son las principales fuentes de financiamiento para emprendedores*. Recuperado el 27 de diciembre de 2018, de Forbes México: <https://www.forbes.com.mx/estas-son-las-principales-fuentes-de-financiamiento-para-emprendedores/>

Vázquez, J. (2014). *Creación de empresas en torno a las universidades por los ex alumnos de las mismas: un análisis del ITESO*. (Tesis doctoral). Universitat Ramon Llull, Barcelona, España.

Velez Romero, X., & Ortiz Restrepo, S. (2016). Emprendimiento e innovación: Una aproximación teórica. *Dominio de las Ciencias*, II(4), p. 357.

Zamora Boza, C. (2018). *La importancia del emprendimiento en la economía: el caso de Ecuador*. Revista Espacios. Recuperado el 13 de diciembre de 2018, de: <http://www.revistaespacios.com/a18v39n07/a18v39n07p15.pdf>