

Andrea Alejandra Granda Ordóñez

**ESTUDIO SOBRE LOS CAPITALES ÁNGELES Y SU
CONTRIBUCIÓN A LA GENERACIÓN DE NUEVOS
EMPRENDIMIENTOS EN EL ECUADOR**

Disertación presentada como requisito
parcial para la obtención del Título de
Maestría en Administración de Empresas,
bajo la supervisión del Ing. Danilo Gortaire

UNIVERSIDAD DEL PACIFICO

Quito, 2015

GRANDA, Andrea A, Investigación “Estudio sobre los Capitales Ángeles y su contribución a la generación de nuevos emprendimientos en el Ecuador“, Quito: UPACÍFICO, 2015, 90p. (Tesis presentado a la Facultad de Negocios y Economía – Postgrado de la Universidad Del Pacífico).

Resumen: Uno de los problemas más frecuentes que afrontan los emprendedores del Ecuador es la falta de capital financiero para poner en práctica sus ideas de negocios, esta falta de financiamiento genera que muchos negocios se queden únicamente en la idea, es por ello que este estudio está destinado a conocer los beneficios que brinda los capitales ángeles a nuestros emprendedores. Los inversionistas ángeles buscan emprendedores que tengan proyectos con alto potencial de crecimiento para poder alcanzar el objetivo y con esto beneficiar a la economía del país, ya que la tarea de emprender requiere buenas ideas, paciencia, financiamiento, etc. La financiación a través de recursos de los capitales ángeles es imprescindible para aportar al inicio o expansión de una pequeña empresa generando al nuevo negocio solidez, flexibilidad y reducción de riesgo financiero. La creación de nuevas empresas es un motor que fortalece la economía ya que estimula el desarrollo y crecimiento de un país, es por ello que es de vital importancia conocer las alternativas de financiamiento para que los proyectos superen la fase inicial y sobrevivan para el crecimiento y logren la madurez.

Palabras Claves: Capitales Ángeles, Emprendedores, Opciones Financieras

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, Andrea Granda declaro ser la autora exclusiva del presente trabajo de conclusión de tesis

Todos los efectos académicos y legales que se desprendieren de la misma son de mi responsabilidad

Por medio del presente documento cedo mis derechos de autor a la Universidad Del Pacifico para que pueda hacer uso del texto completo del trabajo de conclusión de tesis a título "Estudio sobre los Capitales Ángeles y su Contribución a la Generación de Nuevos Emprendimiento en el Ecuador" con fines académicos y de investigación


Quito 2015




CERTIFICACIÓN

Yo, Danilo Gortaire PhD, docente de la Facultad de Negocios y Economía de la Universidad Del Pacífico, como Director del presente trabajo de tesis, certifico que el señorita Andrea Granda, egresada de ésta institución, es autora exclusiva del presente trabajo, el mismo que es auténtico, original e inédito

A handwritten signature in blue ink, reading "Danilo Gortaire J.", with a horizontal line extending to the right.

Quito 2015

	ENTREGA DE TRABAJO (CONCLUSIÓN DE CARRERA DE GRADO)	Fecha: 09/07/2015
	PA-FR-67	Versión: 001 Página: 1 de 1

DECLARACIÓN

Al presentar este Trabajo de Conclusión de Carrera como uno de los requisitos previos para la obtención del grado de Magister en Administración de Empresas de la Universidad Del Pacífico, hago entrega del documento digital, a la Biblioteca de la Universidad.

El estudiante certifica estar de acuerdo en que se realice cualquier consulta de este Trabajo de Conclusión de Carrera dentro de las Regulaciones de la Universidad, acorde con lo que dictamina la L.O.E.S. 2010 en su Art. 144.

Conforme a lo expresado, adjunto a la presente, se servirá encontrar en cuatro copias digitales de este Trabajo de Conclusión de Carrera para que sean reportados en el Repositorio Nacional conforme lo dispuesto por el SENESCYT.

Para constancia de esta declaración, suscribe


 Andrea Alejandra Granda Ordóñez
 Estudiante de la Facultad de Negocios
 Universidad Del Pacífico

Fecha:	Quito, 31 de julio del 2015
Título de T.C.C.:	Estudio sobre los Capitales Ángeles y su Contribución a la Generación de Nuevos Emprendimientos en el Ecuador
Autor:	Andrea Alejandra Granda Ordóñez
Tutor:	Ing. Danilo Gortaire
Miembros del Tribunal:	Master Amalia de la Bastida PhD Alfredo Vergara
Fecha de calificación:	24 de julio del 2015

AGRADECIMIENTO

Mis más sinceros agradecimientos a todas aquellas personas que contribuyeron a la realización del presente trabajo, a cada miembro de la Universidad del Pacífico que con su dirección y supervisión guiaron el feliz término de este proyecto.

DEDICATORIA

Con todo mi amor para Dios por su inmenso amor y por derramar siempre sus bendiciones y para mi familia que son las personas más importantes en mi vida que han sido un pilar importante en este proyecto, por motivarme y ser parte de la culminación de este sueño y el inicio de nuevos retos.

A mis amados padres: Julio y Lida

Mis amados sobrinos: Mathías, Tiziano y Francesca

INDICE DE CONTENIDOS

CAPITULO I.....	1
INTRODUCCION.....	1
I.A. Planteamiento del problema	1
I.B. Objetivos.....	2
I.B.1. Objetivo General	2
I.B.2. Objetivo Específico	2
I.C. Justificación.....	3
I.C.1. Oportunidad del Objetivo	3
I.C.2. Vialidad.....	3
I.C.3. Importancia	3
I.D. Hipótesis	4
CAPITULO II.....	5
MARCO TEORICO.....	5
II.A ¿Qué es un Ángel Inversionista?.....	5
II.B. Qué es una Red de Ángeles Inversionistas?.....	7
II.D. Historia de los capitales ángeles en el mundo.....	13
II.E. Los Capitales Ángeles en América Latina y en el Ecuador	15
II.F. Tipos de Inversionistas Ángeles	25
II.G. Perfil de los Ángeles Inversionistas.....	26
II.H. Parámetros que definen el funcionamiento de financiamiento de los capitales ángeles.	27
II.I. Pasos para la Inversión de los Capitales Ángeles	30

CAPITULO III	34
EMPRENEDORES	34
III.A. Antecedentes Emprendedores Ecuatorianos	34
III.B. Qué es un Emprendimiento?	39
III.C. Qué es un Emprendedor?	40
III.D. Tipos de Emprendedores	41
III.E. Características de los Emprendedores	42
III.F. Las 5 fases del Emprendimiento	45
CAPITULO IV	50
OPCIONES FINANCIERAS PARA PROYECTOS DE EMPRENEDORES EN EL ECUADOR	50
IV.A. Opciones de Financiamiento	50
IV.B. Sistema Financiero Ecuatoriano	53
IV.B.1. Banca Privada.....	55
IV.B.1.1 Requisitos para financiamiento de un proyecto de acuerdo a los bancos ecuatorianos	56
IV.C. Financiamiento del sector público	58
IV.D. Financiamiento por parte de opciones informales	60
IV.D.1. Que es el "Chulco"?	60
IV.E. Análisis de la diferencia de los préstamos	61
CAPITULO V	63
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	63

Conclusiones	63
Recomendaciones	66
BIBLIOGRAFIA	67
ANEXOS	70

INDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Empresas formadas con la ayuda de Startups Ventures Ecuador.....	70
Anexo 2. Miembros AEI.....	73
Anexo 3. Financiamiento para emprendedores en Ecuador.....	84
Anexo 4. Encuesta.....	85
Anexo 5. Tabulación Encuesta.....	88

CAPITULO I

INTRODUCCION

El Propósito de esta investigación es presentar la forma de financiamiento para los nuevos emprendimientos por parte de los capitales ángeles para que de esta manera se mejoren las condiciones económicas, financieras y sociales del emprendedor ecuatoriano y del país.

Para ello, primero se realizó un estudio profundo de cómo funcionan los capitales ángeles en Latinoamérica para conocer sus ventajas.

Así también se analizó las características más importantes que debe poseer un emprendedor y las diferentes formas de financiamiento que encontrará el emprendedor ecuatoriano en nuestro país.

I.A. Planteamiento del problema

En el Ecuador existe un gran número de emprendedores que tienen ideas muy innovadoras y desearían poner en marcha su negocio propio, pero lamentablemente no hay una oferta de opciones financieras que le permitan a un emprendedor acceder a créditos acordes a las características de estos emprendimientos. Como resultado de ello,

la mayoría de las veces estos negocios se ven truncados y no pasan del nivel de estudio o análisis.

Por esta razón consideramos que se debe proponer la ayuda mediante los capitales ángeles con el fin de comenzar a desarrollar los proyectos más rentables de los nuevos empresarios lo que ayudaría a mejorar el nivel socio-económico de las familias ecuatorianas y el progreso del país.

I.B. Objetivos

I.B.1. Objetivo General

- Valorar sobre los inversionistas ángeles en el Ecuador y su contribución a la generación de nuevos emprendimientos.

I.B.2. Objetivo Específico

- Diagnosticar nuevas formas de financiamiento para emprendedores en el Ecuador.
- Analizar el funcionamiento de los capitales ángeles en el Ecuador.
- Establecer los beneficios que aportan los capitales ángeles a los emprendedores.

I.C. Justificación

I.C.1. Oportunidad del Objetivo

El presente trabajo de investigación está encaminado por un lado a conocer cómo funcionan las inversiones de los capitales ángeles los cuales tienen un perfil específico de clientes hoy en día no satisfecho en el país y por otro lado a establecer los beneficios que tendrían los emprendedores ecuatorianos al recibir el apoyo de los capitales ángeles nacionales, en cuanto a monto de inversión, plazo, garantías, formas de financiamiento y experiencia.

I.C.2. Vialidad

El desarrollo de esta investigación es viable ya que se cuenta con el capital humano con deseos y conocimientos para interpretar la información recaudada con el objetivo de desarrollar un marco conceptual apropiado de los capitales ángeles.

I.C.3. Importancia

La importancia de esta investigación es ayudar a conocer a los nuevos emprendedores ecuatorianos que tienen una opción más de financiamiento que es por medio de los capitales ángeles el mismo que brinda muchas ventajas y que benefician para que su idea de proyecto se haga realidad.

I.D. Hipótesis

Los emprendedores ecuatorianos optarían la ayuda de la operación de capitales ángeles representando una creación de valor para sus accionistas, para los clientes y para la sociedad en general.

CAPITULO II

MARCO TEORICO

II.A ¿Qué es un Ángel Inversionista?

Los ángeles inversionistas son personas naturales o jurídicas que buscan mas la rentabilidad que la liquidez, su edad va desde los 40 a 70 años, han tenido empresas o que han trabajado durante varios años y han acumulado un gran capital para poder invertir, cuentan con solvencia financiera los cuales invierten en empresas altamente riesgosas y en etapa temprana de operación, al reservar una porción de su portafolio de inversión para proveer a empresas emergentes de capital semilla y de arranque a través de inversión privada directa.

Se caracterizan por ser gerentes, catedráticos y ejecutivos de grandes compañías con experiencia en diferentes áreas y sectores de la economía y la industria, cuentan con excesos de patrimonio y capital disponible para invertir en la creación de nuevas empresas o el fortalecimiento y consolidación de empresas ya existentes.

Los ángeles les brindan a los emprendedores acompañamiento y asesoría, aumentando sus probabilidades de éxito. Normalmente son personas con exceso de

liquidez, que no temen asumir riesgos y que no tienen apuro para que retornen a sus portafolios las ganancias de la inversión.

Los inversionistas ángeles aportan capital, experiencia, red de contactos, dirección estratégica, manejo financiero y de gestión para lograr la gestión de la nueva empresa optimizar la operación y garantizar rentabilidad con esto se logra minimizar el riesgo de la inversión.

El objetivo de los capitales ángeles es alcanzar altos retornos sobre la inversión que no provee el mercado común. La mayoría de los ángeles son inversionistas activos, es decir, contribuyen con su tiempo y experiencia, además ofrecen su red de contactos esenciales para el éxito de la empresa.

Cabe mencionar que la mayoría de los ángeles inversionistas invierten en empresas cercanas a su locación geográfica y se especializan en industrias o tecnologías que ellos han tenido experiencia, además no tienen relaciones familiares con el equipo fundador del emprendimiento.

En Estados Unidos y Europa el capital inyectado por los ángeles inversionistas es 16 veces mayor que los recursos que destinan los gobiernos para apoyar a los emprendedores.

En el Ecuador Los Ángeles Inversionistas, según los define el “Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad, son inversionistas privados que además de aportar con capital de financiamiento proveen de experiencia y una importante red de contactos a los emprendedores. Lo hacen con objetivos como obtener réditos de su inversión a mediano o largo plazo.”¹

II.B. Qué es una Red de Ángeles Inversionistas?

Hace algunos años los inversores ángeles operaban en forma individual; en la actualidad se agrupan en clubes para compartir información, conocimientos, diluir los costos de análisis de proyectos y lograr mayor diversificación para sus inversiones.

De esta forma los inversionistas ángeles constituyen grupos que varían en estructura, de formal a informal. Los grupos formales siguen unos requerimientos de participación estructurados, que guían las inversiones mínimas de los miembros y la asistencia a los eventos o reuniones. Algunos grupos reúnen capital entre ellos para hacer inversiones en nombre del grupo, y otros permiten a los miembros invertir individualmente en sus áreas de interés.

¹ www.empreendedor.ec/angeles-inversionistas-ecuador)

El emprendedor necesita a los ángeles inversores cuando el dinero aportado por familiares y amigos no es suficiente para los planes de negocio que este busca, en este momento el ángel ingresa pero si sus ingresos no le alcanza para financiar el proyecto se recurre a los Clubs de Ángeles que son grupos de personas coordinadas por un management profesional para coinvertir en emprendimientos de fase real.

En reuniones periódicas se presentan emprendimientos en búsqueda de fondos en donde se presentan a un grupo de inversores ángeles. Hay un proceso de filtrado de emprendimientos, se analizan los proyectos y se realizan inversiones conjuntas, y se pueden lograr mayores montos de inversión que con un solo ángel.

Los Inversionistas Ángeles se saben organizar mediante la formación de redes, las cuales se ponen en contacto con empresas o emprendedores que buscan financiación para sus nuevos proyectos, realizando una selección de los proyectos a financiar para cada inversor, ofreciendo y garantizando la confidencialidad de la información, hasta el momento del primer contacto y haciendo posible un marco formal para la negociación.

Estos clubes se comportan como un gran ángel y el emprendedor necesita presentar el negocio de manera profesional. Se requiere mucha coherencia en los planes de negocio pero el foco sigue siendo la confianza que inspire el equipo emprendedor y su capacidad de generar logros.

Una vez realizado el aporte de capital de los Inversionistas Ángeles, estos se convierten en socios de la compañía, que suele ser de carácter minoritario por lo cual el equipo de emprendedores mantiene el poder de decisión.

Las redes de ángeles interactúan entre si y se logran encontrar los siguientes beneficios:

- Realizar encuentros eficaces y eficientes durante los cuales se empieza a realizar intercambios de información.
- Generar competencias y culturas de conocimientos para evaluar las oportunidades de inversión de manera eficaz.
- Crear sinergias entre los inversionistas para realizar inversiones grupales, los mismos que permiten evaluar niveles de inversión, y se afronten diferentes opiniones y supuestos.

Generalmente un grupo de ángeles inversionistas invierte en un rango de US\$ 50,000 a \$500,000 por negocio, dependiendo de cuantos miembros del grupo estén interesados en la empresa.

A menudo los grupos de ángeles tienen sitios en la red que proveen instrucciones para la presentación de planes de negocio, organizan desayunos o cenas mensuales, para que los inversionistas escuchen las presentaciones de los emprendedores o empresas, buscan los planes de negocio y los que mejor se ajustan a

los interés negocian con alguna flexibilidad y aplican formatos estándar para sus inversiones.

Los emprendedores para llegar al Grupo de Inversionistas donde tienen la oportunidad de presentar su negocio y ganar así la atención e interés por parte de algún ángel inversionista, debe pasar por diferentes evaluaciones como un filtro para seleccionar los proyectos más competentes, generalmente son proyectos innovadores con alto potencial de crecimiento y un equipo humano que reúna las habilidades necesarias acorde con el tipo del negocio.

Lo ideal del proyecto es que sus socios creadores sean de no más de tres personas, por las decisiones rápidas que demandan las empresas en sus comienzos.

Los emprendedores se acercan a las redes de ángeles la mayoría de las situaciones, llenando un formulario con una serie de datos acerca del negocio y no solo buscan *capital financiero* sino también, *capital inteligente*: el conocimiento y experiencia, que posee el inversionista ángel proporciona más seguridad y confianza al emprendedor.

II.C. Objetivos de los Inversionistas Ángeles

En la mayoría de los casos el emprendedor no cuenta con los recursos económicos y la infraestructura necesaria para desarrollar su proyecto. Una de las primeras opciones es buscar el financiamiento por parte de un banco, pero a veces esto puede resultar difícil y costoso y no siempre tener una respuesta positiva, para estos nuevos emprendimientos se tiene la forma de financiamiento por parte de los ángeles inversionistas.

No siempre las inversiones de los ángeles se otorgan a los nuevos proyectos que necesitan el capital semilla sino también se puede llegar como un capital de segunda generación a la empresa, es decir, cuando ya exista una estrategia comercial y financiera sólida que le permita al emprendedor captar la inversión de ese ángel.

El inversionista ángel normalmente aparece en el momento en el que el emprendedor decide poner en marcha su Plan de Negocios para esto busca los recursos necesarios, de ahí en adelante, los ángeles lo acompañará aportando dinero, contactos, trabajo, experiencia y todos los recursos necesarios para que se vayan cumpliendo las etapas de negocio de acuerdo al cronograma y así recibir nuevos y mayores recursos.

Al evaluar el proyecto este debe ser innovador y tiene que tener un fuerte potencial de crecimiento, así recibirá mucho más que dinero, creará en el emprendedor y su proyecto. El Ángel obligará al empresario a formalizar el Plan del Negocio que sea presentable ante terceros. Necesitará establecer calendarios y cumplirlos. Lo mismo sucederá con la estructura de la empresa pues deberá incluir controles y reportes periódicos sobre su actividad.

El emprendedor debe tener un plan de negocios muy sólido deben estar definidas las estrategias comerciales y financieras, ya que a un inversionista no le interesará un negocio que no prometa ganancias.

El Plan de Negocios ayudará a identificar las partes frágiles con el fin de crear medidas de prevención que no afecten al negocio. Además a definir los nuevos cargos para reclutar a las personas más competentes para cubrir estas vacantes.

El Inversionista Ángel al entrar en etapas tempranas al negocio corre un mayor riesgo y espera un mayor retorno de la inversión por lo tanto mantendrá una relación más estrecha con su activo recién adquirido.

En la actualidad las buenas alternativas de inversión son escasas y se agotan rápido, la idea de diversificar el riesgo y multiplicar las ganancias a mediano plazo genera apostar por proyectos nacientes, financiarlos y tomar parte en el crecimiento.

Los inversionistas se caracterizan por su interés en invertir en nuevos emprendimientos o empresas, con el objetivo de hacerlas crecer a cambio de una participación accionaria.

El objetivo de los capitales ángeles es aportar con:

- Capital financiero para apoyar emprendimientos de alto potencial.

- Capital humano, los miembros de esta red son personas con experiencia y talento para guiar y asesorar a los emprendedores para que el proyecto sea exitoso.
- Capital social, comparten sus redes de relaciones (proveedores, clientes, nuevos inversores, etc.)
- Capital Físico, en ocasiones el ángel inversionista aporta con activos propios (por ejemplo equipos, maquinaria, espacio físico).

Hoy en día el apoyo que brinda los capitales ángeles se han convertido en piezas claves para el encuentro con los mejores emprendimientos que se tiene en cada país.

Para los emprendedores los inversionistas ángeles representan la oportunidad de hacer que su empresa arranque por medio del aporte financiero que es un dinero que vienen a salvar a las empresas que están con ideas de nacer o están en el mercado uno o dos años y se exponen a desaparecer.

II.D. Historia de los capitales ángeles en el mundo

El origen de los capitales ángeles se da cuando Cristóbal Colón decide realizar su viaje a América el mismo que no contaba con los recursos necesarios para realizar esta expedición, siendo su ángel inversionista Isabel la Católica quien financió su viaje, pero en ese año no se conocía bajo este concepto, fue desde el año 1900 en los

Estados Unidos cuando los inversionistas ángeles inician su operación cuando los dueños del teatro Broadway no tenían los recursos financieros para estrenar sus obras, en ese momento apareció una persona que tenía suficientes fondos económicos que prestó su dinero a cambio de participar de los ingresos de taquilla, desde esta fecha se empezó a conocer con el nombre de Ángeles.

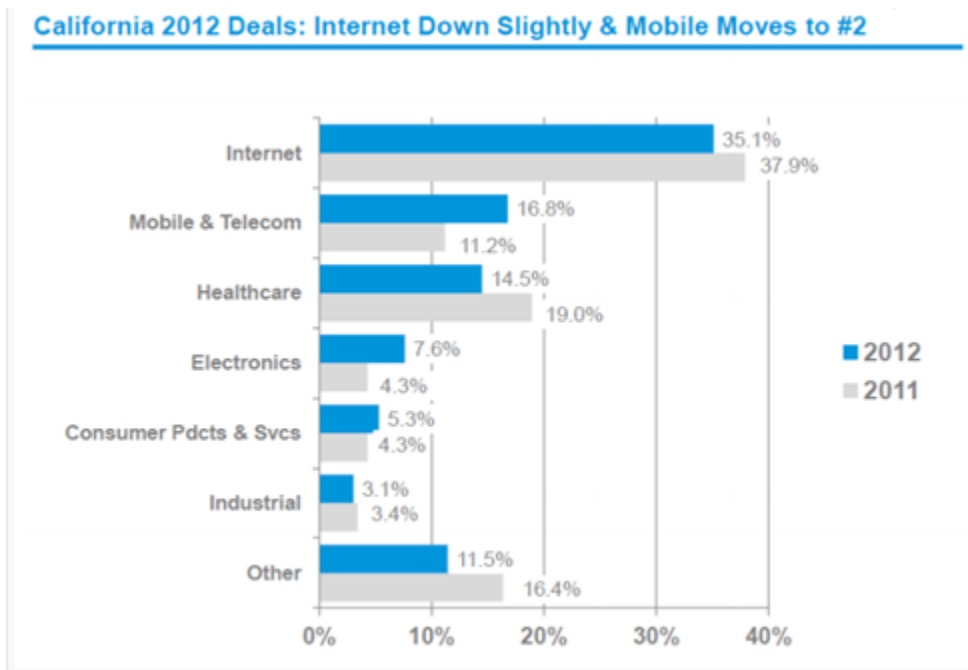
Los proyectos de producciones teatrales en Broadway implicaban grandes riesgos pero cuando eran exitosos generaba grandes ganancias después de esto, los inversionistas ángeles comenzaron a financiar proyectos que tenían un alto riesgo como la imprenta de Gutemberg, el Teléfono de Bell, el auto Ford entre otros.

Empresas a nivel mundial como Google, Aple, Fedex, StarkBucks, Amazon.com y Skype comenzaron con recursos de las redes de Ángeles.

Como referencia podemos tener que en el mundo las áreas de interés de los inversionistas ángeles van cambiando como se observa en el grafico de Halo report 2012 en California se observó una evolución durante el 2011 y 2012 la principal área en estos dos años fue el Internet llevando el mayor porcentaje de inversión y durante 2012 se ha visto un cambio siendo el segundo lugar industrias móvil y de telecomunicaciones. y en tercer lugar la industria de la salud.²

² <http://pulsosocial.com/2013/10/16/lo-que-hay-que-saber-sobre-el-mercado-de-capital-de-riesgo-en-silicon-valley/>

Gráfico de Halo Report 2012



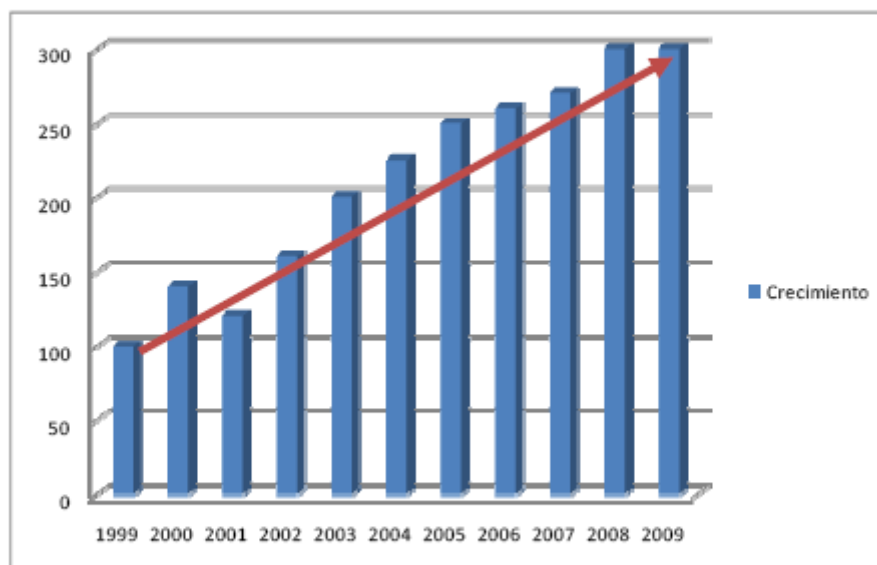
El país que cuenta con mayor número de Ángeles Inversionistas es Estados Unidos los cuales invierten en forma individual o a través de red de ángeles. Los países donde estas inversiones son habituales son: Inglaterra, Estados Unidos, Escocia, Nueva Zelanda y Australia. Hace algunos años en América Latina la cultura de las personas no estaba diseñada para correr riesgos y optaba por negocios muy seguros, pero en la actualidad algunos países del Continente Americano ya están iniciando con sus operaciones.

II.E. Los Capitales Ángeles en América Latina y en el Ecuador

El emprendimiento en América Latina ha tomado fuerza en los últimos años, todos los países de la región están haciendo algo para fortalecer esta forma de pensar y

de actuar y han logrado que la innovación se transforme en emprendimiento. Pero en lo que no se ha avanzado lo suficiente es en el tema del financiamiento, muchas veces los buenos proyectos no se concretan por falta de capital en su etapa inicial.

Crecimiento en el número de Redes de Ángeles Inversionistas en América



Fuente: ACA Member Landscape – Pictures and Trends

Por esta razón se creó en el 2010 La Asociación Latinoamericana de Redes de Inversionistas Ángeles (ALRIA) los miembros fundadores de la Asociación son 16 representantes de: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, México, Panamá, Perú y República Dominicana, siendo Argentina, Chile, Colombia y México los países que tienen una red más activa.

Los principales objetivos que tiene la ALRIA son:

- Fomentar la creación y desarrollo de redes de inversionistas ángeles en toda Latinoamérica y el Caribe, estimulando el intercambio de experiencias entre las redes de inversionistas ángeles y promoviendo la adopción de las mejores prácticas, desarrollando actividades de formación y capacitación para inversionistas ángeles y creando una base de conocimiento común entre Inversionistas Ángeles y Emprendedores.
- Apoyar la sostenibilidad de emprendimientos más allá de los primeros dos años, procurando la creación de herramientas de inversión y fuentes de financiamientos.
- Hacer esfuerzos para que los gobiernos latinoamericanos y del Caribe desarrollen un entorno propicio que estimule la inversión ángel y que incluya los incentivos fiscales necesarios que estimule asumir riesgos tanto para emprendedores como para inversionista ángeles³.

En el Ecuador la cultura del ángel inversor está recién naciendo y ya se cuentan con redes o espacios en donde los emprendedores pueden encontrar respaldo para desarrollar sus iniciativas. Actualmente se cuenta con el Club de Inversionistas Ángeles creado por Startups & Ventures, es una empresa privada, formada por empresarios de Quito y Guayaquil y de diferentes sectores de la economía, en el que emprendedores de todo el Ecuador tienen la oportunidad de presentar sus proyectos de emprendimiento con el fin de impulsar el crecimiento del emprendedor ecuatoriano.

³www.vosregional.com/2010/08/nace-la-asociacion-latinoamericana-de.html#ixzz3WITbGgo

Startups & Ventures apoya no solo con capital financiero sino como experiencia y conocimientos, asesorando o aconsejando a emprendedores que buscan empezar o expandir su negocio y ofreciendo su valiosa red de contactos a cambio de un porcentaje accionario.

Su misión es “Apoyar al desarrollo del ecosistema emprendedor ecuatoriano a través de actividades que fomentan la cultura, educación, excelencia, vocación empresarial, desarrollo de competencias y capacidades, así como el compromiso social en los emprendedores. Transmitimos a nuestra comunidad la capacidad de emprender, brindando espacios, acceso a capital de riesgo, y herramientas que permita convertir ideas en negocios.”⁴

Para operar se reúnen inversores con distintas ópticas y perfiles. Esta empresa ya ha apoyado a nuevos emprendimientos en nuestro país (ver anexo 1) y se ha logrado aumentar las probabilidades de éxito del proyecto y a su vez disminuir el riesgo de la inversión.

Los Inversores se reúnen una vez cada dos meses en cada ciudad (Quito y/o Guayaquil) para un desayuno con los emprendedores, se presentan 3 proyectos por desayuno y se debe enviar el Resumen Ejecutivo Ampliado con la información del emprendimiento, además existe el círculo de Emprendimiento el segundo jueves de cada

⁴ <http://www.startupsventures.com/>

mes para guiar a los emprendedores en sus propuestas, éste resumen entra en un proceso de selección y evaluación.

De acuerdo a su publicación en su página web éstas son las etapas del proceso⁵

- Filtrado y revisión del proyecto por parte del Comité de Evaluación de Startups & Ventures
- Revisión financiera del proyecto por parte de PriceWaterhouse Coopers.
- Revisión de la presentación y capacitación previa a la presentación ante los inversionistas ángeles.
- Envío de información del proyecto a los inversionistas.
- Encuentro y contacto entre emprendedores e inversionistas.

Los requisitos para que el proyecto sea aprobado por Comité son:

- Innovación, en la idea o en cualquier etapa de la cadena de valor.
- Experiencia del emprendedor en el campo de acción del negocio
- \$150.000 como monto máximo de inversión requerido.
- Que se pueda demostrar facturaciones previas, prototipo o demo del producto o servicio.
- Que se entregue toda la información de respaldo solicitada en el Resumen Ejecutivo Ampliado.

⁵ <http://www.startupsventures.com/>

El Ecuador en la actualidad no solo cuenta con empresa privada para apoyar a los emprendedores sino también reciben ayuda por parte del Gobierno se creó el programa “Start Up” Ecuador en USA que inicio en agosto y terminó en septiembre 2014 por medio de la Embajada de Ecuador en Washington el cual se invitó a las empresas privadas ecuatorianas a participar a los llamados de los capitales ángeles en Estados Unidos interesados en invertir a riesgo en el mercado del país “ con el fin de no solamente para encontrar capital, sino conexiones con otras empresas que les permita afianzar esas redes y acceder también la transferencia de tecnología y de conocimientos” agrego Nathalie Cely, embajadora de Ecuador en EEUU.⁶

Además los emprendedores ecuatorianos cuenta con la iniciativa del Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad a través de la iniciativa “Emprende Ecuador “ va por ese camino de orientación, apoyo y guía a los emprendedores ecuatorianos.

Emprende Ecuador empezó a funcionar operativamente desde marzo de 2010 con un presupuesto de US\$ 5 millones. Desde esa fecha se ha realizado tres convocatorias para la presentación de ideas de negocio y ha recibido 4.500 propuestas. El proceso inició con talleres de modelo de negocios, evidencia de consumo, estructura de proyectos, entre otros.⁷

⁶ <http://www.andes.info.ec/es/noticias/ecuador-apuesta-inversionistas-angeles-eeuu-cambio-matriz-productiva.html>

⁷ http://issuu.com/lacamaraorg/docs/revistaagosto2014_9a430c72c343df

Pasado este filtro, los participantes tuvieron un minuto cada uno para presentar sus ideas ante un Comité Empresarial con representantes del sector público, empresa privada y academia. Solo 307 calificaron e iniciaron la asesoría técnica a través de potenciadoras de negocios. El programa entregó US\$ 8.500 por proyecto a las potenciadoras para levantar información sobre proveedores, clientes y mercado y capacitar a los emprendedores en la generación de redes (networking)⁸.

La tercera fase de presentación de planes de negocios cerró a inicios de 2011 con 160 postulaciones. Aquellas 50 que logren demostrar que lo que está en el papel puede funcionar recibieron, hasta US\$ 60.000 para actividades de implementación. Todo esto preparará a los emprendedores para el momento clave: el encuentro con importantes empresarios a quienes deberán convencer de que sus proyectos son lo suficientemente innovadores y con potencial de desarrollo para que participen como inversionistas⁹.

El IDE Business School, institución de negocios estará a cargo de esta red. También se buscarán herramientas complementarias de levantamiento de capital como la Bolsa de Valores. Se prevé que Emprende Ecuador acompañe a los emprendedores en esta fase de pre-inversión por un período de dos años. Para etapas posteriores están los planes Innova Ecuador, para la asimilación tecnológica y el desarrollo de la innovación,

⁸ http://issuu.com/lacamaraorg/docs/revistaagosto2014_9a430c72c343df

⁹ http://issuu.com/lacamaraorg/docs/revistaagosto2014_9a430c72c343df

y Cree Ecuador, que es un Fondo de Capital de Riesgo, que puede invertir entre US\$ 500.000 y US\$ 2 millones en proyectos ganadores¹⁰.

La Fundación Crisfe cumple con las condiciones para ser considerada un inversionista ángel ya que es una institución sin fines de lucro que busca ser un aliado de emprendedores mejorando las habilidades como liderazgo, orientación al logro, orientación al cliente, compromiso, persistencia y visión práctica impulsando el crecimiento de empresas. Esto con apoyo financiero, capacitación, asesoría técnica y acompañamiento en la puesta en marcha del negocio, pero este proyecto debe ser realizable, rentable y sostenible en el tiempo.

La preocupación del gobierno ecuatoriano por los emprendedores es que través del Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad y la Secretaria Nacional de Educación Superior, Ciencia y Tecnología e Innovación (SENESCYT) anunciaron en noviembre 2014 que se creará el Servicio de Emprendimiento e Innovación Productiva “que articulará servicios financieros, a través de fondos de capital de riesgo públicos y privados; y servicios no financieros para dar acompañamiento y seguimiento a los emprendedores para que puedan adquirir las herramientas necesarias para profesionalizar su negocio y convertirlo en una empresa rentable y con potencial de crecimiento”¹¹

¹⁰ http://issuu.com/lacamaraorg/docs/revistaagosto2014_9a430c72c343df

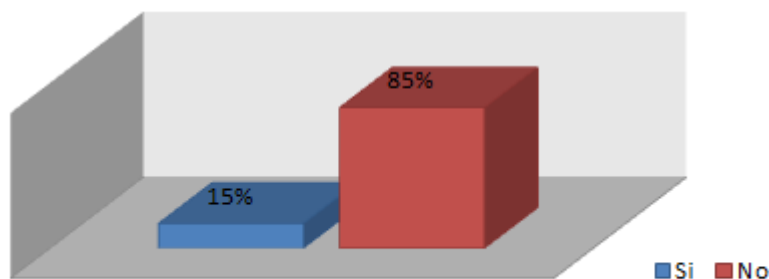
¹¹ <http://www.produccion.gob.ec/las-ideas-emprendedoras-se-pueden-hacer-realidad/>

La necesidad de emprendimiento en el Ecuador se ve reflejada en la Alianza para el Emprendimiento y la Innovación del Ecuador AEI, son una red de actores públicos, privados y académicos que busca fomentar el emprendimiento y la innovación a nivel nacional como base del desarrollo productivo del Ecuador con esto buscan mejorar el clima de negocios a través de procesos cooperativos y competitivos que faciliten a emprendedores e innovadores tengan acceso a información, financiamiento de capital de riesgo y acceso a educación emprendedora. Los aliados con los que cuenta son: AESOFT, AUCONISIS, CAF, CÁMARA DE COMERCIO DE GUAYAQUIL, CONGOPE, CARANA, CAMECOL, CORPORACIÓN FAVORITA, CORPORACIÓN GPF, FUNDACION CRISFE, CONQUITO, GRUPO KFC, HUMBOLT MANAGEMENT, IEPI, KOMM, LOSNING, SALTIVERI, SDR LAWYERS, PLAY AND BUILD, NUTRIVIDAL, SEDEI, SOLIDARIO, STARTUPS, SUPER PACO, TEOJAMA, TEVCOL, UASB, UTPL, YACHAY (Ver ANEXO 2).

El informe 'Global Entrepreneurship Monitor 2013', capítulo Ecuador, advierte que la falta de redes de inversores ángeles es una de las principales debilidades que detienen la intención de crear empresa, estas redes recomienda el estudio, pueden formarse desde el Gobierno, en las escuelas de negocios o entre los mismos emprendedores. Además, es necesario diferenciar entre capital semilla, inversiones ángeles y financiamiento tradicional (deuda o capital accionario)¹².

¹² <http://edicionimpresa.elcomercio.com/es/071000001ec6b18b-ca3d-45d1-95ce-d7de9a4e0cd1>

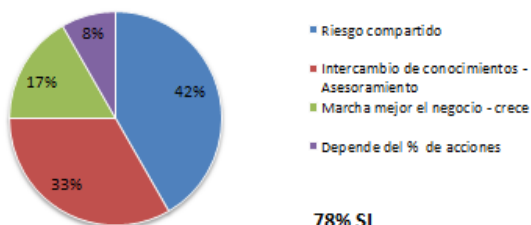
Ecuatorianos conocen la forma de financiamiento que brinda los Capitales Angeles



Elaborado por: Andrea Granda

De acuerdo al estudio realizado en el anexo N. 5 en el Ecuador el 85% de los encuestados no conocen que beneficios brindan los capitales ángeles, así como la forma en que operan, los mismo que al conocer en breves rasgos cómo funcionan el 78% aceptaría esta forma de financiamiento por los beneficios del riesgo compartido, intercambio de conocimientos y además consideran que un negocio bajo estas circunstancia marcharía mejor.

Aceptan a Capitales Angeles

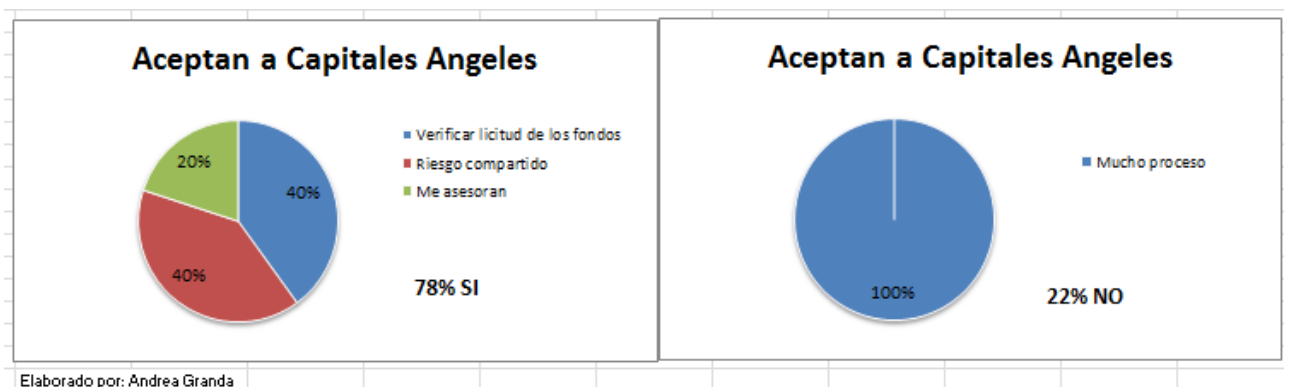


No Aceptan Capitales Angeles



Elaborado por: Andrea Granda

El 15% restante que conoce actualmente cómo funcionan las ángeles el 78% aceptaría esta forma de financiamiento por el beneficio de la disminución del riesgo, además les guían y les asesoran en su emprendimiento pero siempre y cuando se verifique la licitud de los fondos que brinde el ángel. El 22% no aceptaría esta forma de financiamiento debido a que es mucho proceso es decir que el ángel exige que el emprendedor sea más planificado.



II.F. Tipos de Inversionistas Ángeles

Los tipos de inversionistas ángeles se clasifican de acuerdo a su grado de implicación, se puede clasificar en cuatro tipos:

- **Los Ángeles Empresariales:** Los cuales invierten capital y participan de forma muy activa en el proyecto.
- **Los Ángeles Trabajadores:** Son aquellos que quieren aportar un valor constante a la nueva empresa, son los que generalmente invierten en la actividad que ellos conocen y han trabajado.

- **Los Ángeles Financieros:** Son aquellos que buscan más la rentabilidad y no invierten demasiado en la gestión, son los ángeles que más monto invierten en el proyecto.
- **Los Ángeles Consultores:** Estos ángeles son los que aportan más sus conocimientos y red de contactos, su inversión de capital es la más baja dentro la clasificación de ángeles.

II.G. Perfil de los Ángeles Inversionistas

Los inversionistas se clasifican en activos y pasivos, los pasivos compran acciones en la Bolsa de Valores y no participa activamente con las decisiones de la empresa mientras que los inversionistas ángeles son personas activas es decir dan orientación y guían a la empresa, son los generadores para tomar decisiones o impulsan para que otros las hagan.

Entre las principales características que debe tener el inversionista ángel son:

- **Dinero:** El Inversionista ángel debe estar dispuesto a invertir entre el 5 y 10% de su portafolio total de activos para ayudar a la creación de las nuevas empresas, en algunos casos el inversionista liquidará algunas de sus activos o inversiones para invertir en empresas jóvenes.
- **Habilidades y Experiencia:** La aportación del ángel más valiosa es la experiencia en los negocios, debe tener suficiente conocimiento en áreas como finanzas, negociación, administración, ventas, legales, etc. Además tener contactos importantes en el sector que se piensa invertir.

- **Tiempo:** El inversionista ángel debe poseer de tiempo para dedicarle a la empresa, sobre todo en las primeras etapas de creación.
- **Paciencia:** Una empresa nueva no tendrá su rendimiento a corto plazo tomará en promedio de 3 a 5 años, primero debe crecer, generar utilidades y generar flujos de efectivo positivos, después de este tiempo el inversionista ángel puede buscar la salida a través de la venta de acciones.
- **Tolerancia:** Un inversionista ángel debe tener la capacidad de soportar los momentos malos que la empresa joven puede atravesar ya que es muy volátil, debe poseer la paciencia, experiencia y los recursos para resolver los problemas que se presenten.
- **Motivación:** El inversionista debe estar siempre interesado y motivado para trabajar en forma conjunta con la empresa¹³.

II.H. Parámetros que definen el funcionamiento de financiamiento de los capitales ángeles.

Los inversores ángeles seleccionan sus proyectos de inversión valorando el plan de negocio que los emprendedores presentan de acuerdo con sus criterios personales de inversión. Las inversiones ángeles enfrentan un riesgo extremadamente alto y por lo tanto requieren un muy alto retorno sobre la inversión (*ROI*). Debido a que un gran porcentaje de las inversiones ángeles son pérdidas completamente cuando las empresas

¹³ <http://www.revistapyme.com/index.php/finanzas/62-medicine/489-inversionista-angel>

nacientes fracasan, los inversores ángeles profesionales buscan inversiones que tengan el potencial de retorno al menos 10 o más veces la inversión original en el período de 5 años, a través de una *estrategia de salida* definida, como puede ser una oferta pública o una adquisición.

Como ya vimos anteriormente los ángeles inversionistas pueden operar de forma individual es decir aportando directamente los recursos a una empresa y el ángel se vuelve participe de todas las actividades y decisiones que efectuó la empresa o también pueden hacerlo de forma grupal formando redes de ángeles inversores con la finalidad de diversificar el riesgo, reducir los costos de transacción. Para que los emprendedores conozcan como oferta por medio de los ángeles esta información se deben hacerse conocer por medio de publicaciones o vía internet con la descripción de las compañías que buscan entregar capital para que los emprendedores presenten sus propuestas para el registro, evaluación y validación de los proyectos, los cuales tendrán más interés de los ángeles aquellos que tienen alto potencial de crecimiento.

El ángel inversionista invierte capital de riesgo, lo hacen a cambio de participación accionaria, tienen expectativas de altos retornos y prestan asistencia más allá del dinero.

Aquí analizaremos los términos que utiliza Mariano Ruani Co-Fundador y Director Ejecutivo del Club de Business Angeles del IAE sobre los ángeles inversionistas.

- **Fuente de Fondos:** El dinero para la inversión que otorga un ángel es de su patrimonio personal.
- **Montos de inversión:** por monto de inversión después de las 3F (Family, Friends and Fools), vienen los ángeles. Los ángeles individuales llegarán hasta un monto determinado y **agrupados** podrán llegar a triplicar o más (dependiendo del caso).
- **Madurez de la empresa:** Los ángeles invierten en capital semilla, Start-ups, etapas nacientes de un emprendimiento.
- **Riesgo:** las inversiones ángeles son de mucho riesgo por la etapa en que se invierte, emprendimientos muy nacientes y con mucha incertidumbre. También pueden elegir inversiones menos riesgosas, en sectores de la economía menos volátiles.
- **Estrategia de salida:** Un inversor ángel si bien es importante tener una estrategia de salida definida, puede decidir ingresar de todas formas ya que está invirtiendo su propio dinero y probablemente se termine “enamorando” del emprendimiento.
- **Tiempo para tomar la decisión:** Un inversor ángel toma las decisiones de manera rápida ya que es su propio dinero puede invertir incluso por intuición sin tener que dar explicaciones, pero cuando están en grupos de ángeles debe seguir procesos más estructurados, consulta a especialistas, etc.,
- **Sectores de la economía:** Los ángeles se mueven en casi todos los sectores de la economía.
- **Involucramiento:** Un inversor ángel puede tener otra ocupación. Este tipo de inversión puede ser una segunda carrera, la parte de su portafolio de

inversiones personales más riesgosa, el tiempo que le pueda dedicar está relacionado también con su actividad principal.

- **Proximidad geográfica:** Para un ángel es importante estar cerca geográficamente de la inversión, le gusta sentir el emprendimiento para poderse involucrar.
- **Due Diligence:** El ángel se apoya en su experiencia y en sus contactos.
- **Contratos:** Cuando se hace inversión con ángeles los acuerdos de los contratos suelen ser más simples.
- **Características personales:** Un ángel debe tener características emprendedoras.
- **Remuneración:** El ángel pierde su capital si el proyecto que invirtió no funcionó.

II.I. Pasos para la Inversión de los Capitales Ángeles

La inversión que realizan los capitales Ángeles puede constar de las siguientes etapas:

Paso 1: Búsqueda y aceptación de los nuevos proyectos, esta puede venir por parte del inversor o del emprendedor.

Paso 2: En este paso se hace la revisión y selección de ideas. El ángel inversor realiza el análisis de los proyectos presentados el cual debe tener la perseverancia y la

confianza del emprendedor. Además se considera los siguientes aspectos importantes como son: ubicación geográfica, tamaño de la inversión, historia y su visión a largo plazo del emprendedor.

El emprendedor que envió su plan es examinado por los ángeles y remitido al comité de pre-evaluación para su revisión. Este comité está compuesto por expertos en diferentes sectores de la economía, los cuales revisan y seleccionan cinco proyectos para ser invitados los líderes al comité de evaluación de propuestas, aquí se solicita que llenen un formulario de acuerdo a un formato estándar y asistan a una reunión en donde cinco ángeles (este número puede variar de acuerdo al proyecto) le harán preguntas acerca de la compañía por 15 minutos para entender mucho mejor el material escrito, de acuerdo a esa entrevista seleccionan a tres compañías, para presentación a todos los ángeles.

Paso 3. Negociación con el emprendedor para definir monto de la inversión, así como los plazos establecidos para presentar.

Las empresas seleccionadas se presentarán a los ángeles mediante una cena o un desayuno o lo que crea más conveniente el inversor, los ángeles ayudarán a los emprendedores a refinar sus presentaciones escritas y orales, con el propósito de evaluar la compañía, negociar los términos de inversión, y ejecutar la inversión.

Hay algunas empresas de redes de ángeles que separan la etapa 1 en dos etapas 1 y 2 como se muestra en el gráfico, para nuestro estudio hemos unificado los dos etapas para mayor comprensión.



El éxito de la inversión en donde el ángel aporta sus recursos a una empresa depende de la relación que tiene el inversionista con el emprendedor. Por lo tanto el inversionista analiza primeramente las cualidades que debe tener el emprendedor:

- **Capacidad de toma de decisiones:** Debe estudiar e identificar las oportunidades y amenazas que brinda el mercado, es decir debe tener intuición en los negocios
- **Resolución de Problemas:** Tener la capacidad de resolver problemas mediante negociaciones con los empleados, proveedores, clientes, etc.
- **Buenos contactos.** El emprendedor debe tener una red de relaciones públicas actuales y comprobables para que ayuden a formar parte del éxito de la empresa.
- **Capacidad de cerrar tratos:** Capacidad para lograr vender su proyecto.

- **Visión estratégica:** tener la habilidad de ver el negocio a corto, mediano y largo plazo, además poner interés no en producto o servicio que brinda, sino en el total del negocio
- **Administrador de proyectos, Liderazgo:** Capacidad de delegar, y supervisar a su equipo.
- **Administrador de tiempo:** Cumple con los tiempos estipulados para la entrega del Plan de Negocios, archivos, etc.
- **Persuasivo:** Es activo, el emprendedor que es persuasivo consigue contratos, inversiones, a pesar de que a veces puede parecer molesto por insistir tanto. Un inversionista ángel debe aceptar esta insistencia y si no está interesado debe informarle.

CAPITULO III

EMPRENEDORES

III.A. Antecedentes Emprendedores Ecuatorianos

El Ecuador es considerado entre los países mas emprendedores de mundo ya que está entre los 15 países con mayor tendencia a iniciar un nuevo negocio según el Monitor Global de Emprendimiento (GEM).

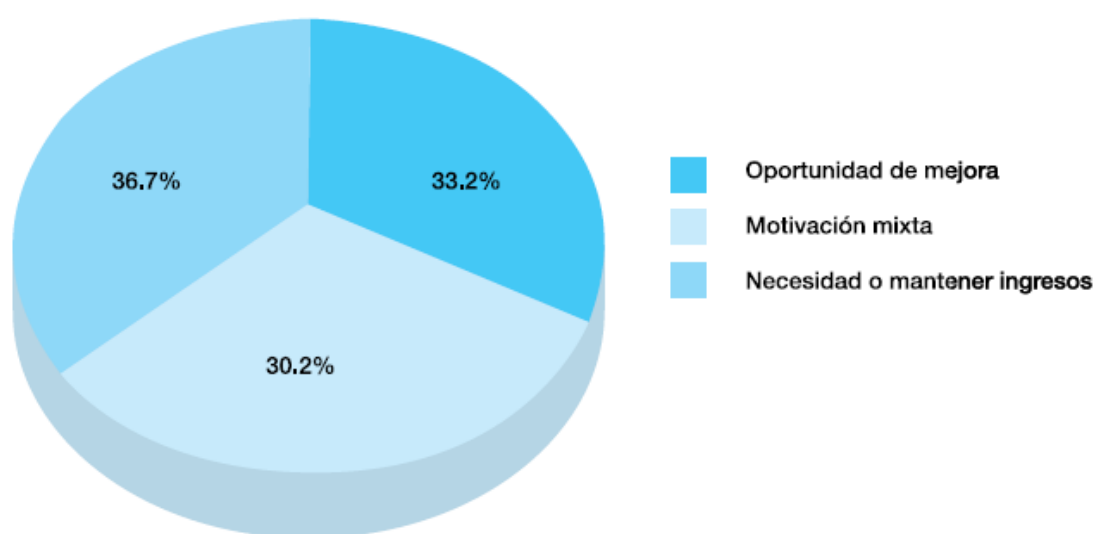
Según el estudio, el índice de actividad temprana o TEA del Ecuador en el 2013 fue de 36.7 %, diez puntos porcentuales por encima de lo observado en el 2012 el país más emprendedor de América Latina, esto significa que el 2013 "aproximadamente 1 de cada 3 adultos ecuatorianos había iniciado los trámites para establecer un negocio, o poseía uno cuya antigüedad no superaba los tres años y medio”¹⁴

El dato del GEM 2013, además, confirma que existe un crecimiento sostenido de la actividad emprendedora temprana, esto porque en el 2009, el índice fue de 15,8% y en el 2012 llegó a 26,6%.

¹⁴mba.americaeconomia.com/.../reporte_gem_2013_finalweb_1.pdf

Según el reporte de GEM 2013 la razón de los emprendimientos ecuatorianos son las motivaciones con un 63% y por necesidad el 37%, de este segmento, más de la mitad busca mayor independencia y el incremento de ingresos. Además, buena parte de estos nuevos negocios nacen en el sector de servicios al consumidor y se enfocan principalmente en el mercado doméstico.

· Composición de la TEA por motivación del emprendedor



Las fortalezas que tiene el emprendedor ecuatoriano son: “la juventud y la capacidad de detectar oportunidades del mercado, sus debilidades son: poca capacitación, confianza y la falta de capital para poner en práctica sus ideas de negocios.”¹⁵

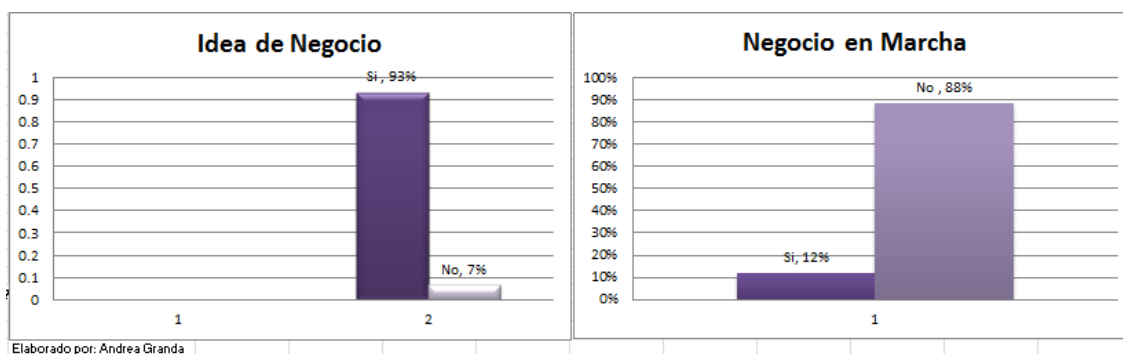
¹⁵ issuu.com/ekosnegocios/docs/248

Un estudio realizado por la Escuela Superior Politécnica del Litoral en 2010, determinó que en nuestro país más del 50% de los nuevos emprendimientos se inician con fondos propios del emprendedor. Cada vez más mujeres se van incorporando a este segmento. La diferencia radica en que los hombres emprenden fundamentalmente por oportunidad, mientras que las mujeres son más sensibles a la necesidad.

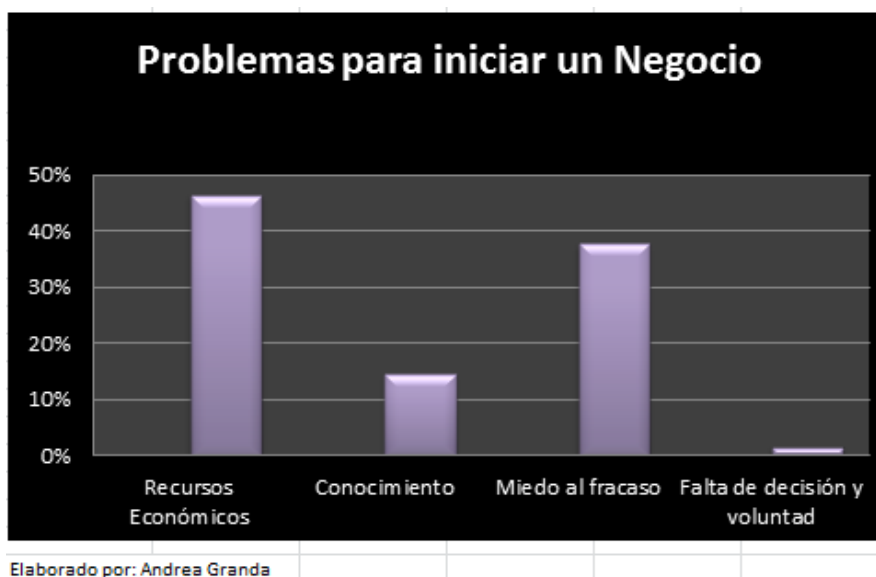
En el 2013 Global Entrepreneurship Monitor GEM Ecuador determinó que emprendedores es de 53% de la TEA y de emprendedoras el 47% de la TEA. El principal obstáculo con lo que se encuentran los emprendedores ecuatorianos es la dificultad de acceso a fuentes de financiamiento. Un 84% de ellos inician sus negocios con capitales inferiores a los US\$ 10.000, en gran medida provistos por familiares, amigos y conocidos. Uno de los efectos directos de esta limitación de recursos es que la mayoría de emprendimientos nace y depende en sus primeros años de tecnología antigua.

Actividad Emprendedora según sexo para la región.

Pais	TEA Hombres (%)	TEA Mujeres (%)
Argentina	19.20	12.90
Brasil	17.19	17.42
Chile	29.97	18.96
Colombia	30.49	17.33
Ecuador	39.48	32.62
Guatemala	14.36	10.52
México	16.84	12.98
Panamá	23.84	17.41
Perú	27.29	19.60
Uruguay	19.70	9.02

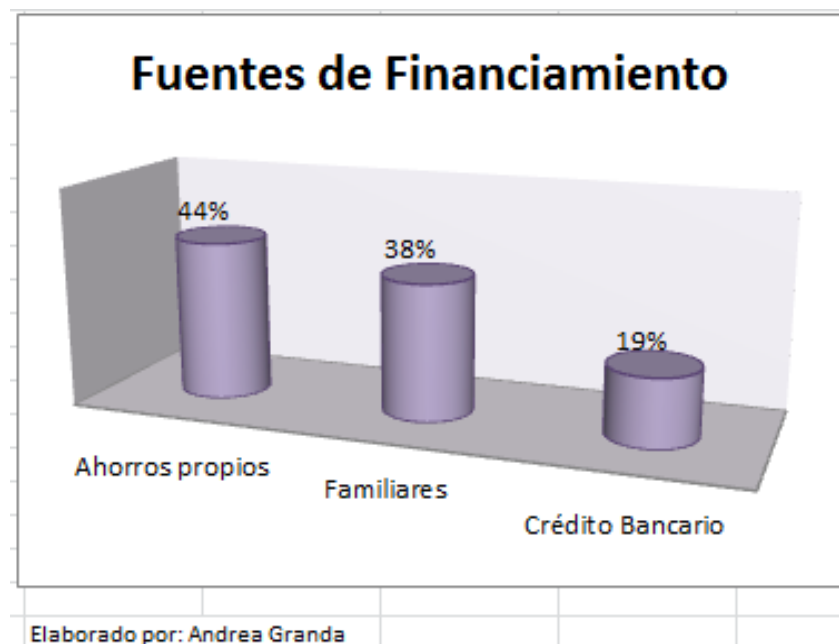


En el estudio del anexo N. 5 se indica que del total de personas encuestas el 93% a considerado poner en marcha un negocio propio, de los cuales únicamente el 12% lo tiene en marcha actualmente, los principales problemas para iniciar un negocio son: los recursos económicos con el 46%, el miedo al fracaso con el 38% y el conocimiento con el 14%.



Las principales motivaciones con la que cuentan los ecuatorianos para emprender un negocio propio son: ser personas independientes, administrar su tiempo, no tener jefes y mejorar sus ingresos económicos.

De los emprendedores que ya tienen en marcha su negocio su principal fuente de financiamiento son sus ahorros con el 44% y sus familiares con el 38%, en menor magnitud el crédito bancario ya que consideran que son muy altas las tasas de interés y es demasiado papeleo.



El entorno influye de manera determinante en las actitudes, actividades y aspiraciones de los emprendedores. Por ello, los tres actores claves llamados a garantizar el desarrollo de un clima propicio para el emprendimiento son: Estado, empresa privada y la educación.

En primer lugar, el Estado debe generar confianza a través de un marco de estabilidad económico, legal y tributario que estimule a la inversión, facilite la investigación y la generación de espacios seguros en que los emprendedores puedan hallar capitales semilla e inversionistas ángeles.

En segundo lugar la empresa privada puede aportar con su experiencia y capital con programas de fomento al emprendimiento.

Y por último la educación debe incentivar el espíritu emprendedor desde las aulas, con capacitación adecuada a través de programas de estudio y una asesoría calificada a los emprendedores por medio de incubadoras y potenciadoras de negocios que los orienten en la búsqueda de proyectos sostenibles, ya que muchos logran poner en práctica pero solo pocos se mantienen en el tiempo.

III.B. Qué es un Emprendimiento?

El emprendimiento se refiere a las aptitudes y actitudes que debe poseer una persona para emprender nuevos retos, nuevos proyectos. Surge cuando una persona está insatisfecha con lo que es y lo que ha logrado hasta ese momento y como consecuencia de ello desea alcanzar mayores logros.

El término emprendimiento se utiliza para nombrar a un negocio que se llevó a cabo y gestiona un individuo por sus propios medios y esfuerzos, y es gracias a él, a los

beneficios económicos que este le reporta que se mantiene, es decir, quien impulsa una idea, un emprendimiento no se encontrará trabajando en relación de dependencia sino que será el dueño de su comercio o negocio y quien además de invertir sus recursos asumirá los costos e ingresos totales¹⁶.

El concepto de emprendimiento se utiliza en el ámbito de la economía y los negocios, un emprendimiento es una iniciativa de una persona que asume el riesgo económico o que invierte recursos con la finalidad de aprovechar una oportunidad que brinda el mercado.

III.C. Qué es un Emprendedor?

Se denomina emprendedor a aquella persona que sabe descubrir e identificar una oportunidad de negocios en concreto y entonces se dispondrá a organizar o conseguir los recursos necesarios para ponerla en marcha¹⁷

Este término se utilizó a mediados del siglo XVII el escritor francés Richard Cantillon lo aplico con el sentido económico que se refiere a aquellos empresarios que se juegan el todo por el todo por una idea¹⁸.

¹⁶ <http://definicionabc.com/economia/emprendedor>

¹⁷ <http://definicionabc.com/>

¹⁸ <http://definicionabc.com/>

Ser emprendedor no es una tarea fácil, no todo el mundo está listo para ello ya que crear una empresa es un reto que requiere de muchas capacidades, no tienen miedo por la incertidumbre que caracteriza el nuevo reto. Es una aventura donde pase lo que pase siempre ganarás: lo aprendido y el conocimiento adquirido es la mejor recompensa de este proceso.

Emprendedor es describir a un individuo que organiza y opera una empresa o empresas, asumiendo un riesgo financiero para hacerlo, es alguien que empieza un proyecto por su propia iniciativa, es alguien que ve más allá de las expectativas del mercado, es no solo que piense las ideas sino que las desarrolle de la mejor manera y los mejores resultados.

El concepto del emprendedor está atado a la idea de innovación y riesgo, es alguien que cree en sus ideas y que es capaz de llevarlas a cabo.

Hay veces que el emprendimiento ha sido una salida para aquellas personas que se han quedado sin empleo por esta necesidad les ha tocado crear su propio negocio y de esta manera recuperar su entrada de ingresos que se perdió por el desempleo.

III.D. Tipos de Emprendedores

- **Visionarios:** Es que esta un paso adelante a las tendencias del mercado, pone su esfuerzo y negocio en sectores o productos que serán claves en el futuro.

- **Inversionista:** Es aquel que busca rentabilidad de su dinero con proyectos novedosos.
- **Especialista:** Es el emprendedor que tiene un perfil más técnico y aunque inicie una nueva empresa se centra sus conocimientos en el sector que este conoce.
- **Persuasivo:** Es el que suele liderar más que desarrollar el producto o servicio, su facultad es mantenerla la motivación a su equipo.
- **Intuitivo:** es aquel que conoce donde está la oportunidad de negocio, el emprender es parte de su pasión que son los negocios.
- **Empresario:** es aquel que consolida los proyectos más que emprender, ya conoce el mundo de la empresa.
- **Oportunista:** Detecta las oportunidades del negocio, conoce el mercado y sabe que pasos que debe seguir.
- **Vocacional:** Este emprendedor tiene una idea y la pone en práctica, cuando consiguen posicionar su producto posiblemente vaya en busca de nuevas aventuras.

III.E. Características de los Emprendedores

El perfil de los emprendedores ha ido cambiando antes era gente más joven que estaba saliendo de la universidad, con menos experiencia. Hoy existen proyectos independientes con gente de mucha más experiencia. En la actualidad los emprendedores están sobre los 30 y llegan hasta 55 años, es decir tienen experiencia y pueden conducir mucho mejor el éxito de la empresa.

Una persona al iniciar un negocio necesita: liderar una idea o proyecto, tener inteligencia emocional, además debe tener conocimiento de cómo se debe hacer un

plan de empresa, que gestión van a realizar tus equipos y realizar un buen plan de marketing.

El emprendedor debe contar con características personales y profesionales, aquí se nombra las más importantes que debe tener:

- **Pasión:** Una emoción intensa que hace llevar una actividad con metas y objetivos claros. La pasión es el componente esencial que orienta otras conductas y hace sobrevivir al sacrificio que requiere la implementación de la empresa.
- **Visión:** Una vez desarrollado el plan logrará tener una visión más clara para lograr los objetivos determinados con el fin de establecer metas que logren cumplir las necesidades inmediatas, es ver más allá de lo que se espera para tratar de determinar el futuro con el fin de aprovechar las oportunidades del mercado.
- **Capacidad de aprendizaje:** El emprendedor siempre está dispuesto a escuchar y aprender ya que puede aprender de todos cada día.
- **Buscar lograr resultados:** Los emprendedores controlan su propio destino tomando decisiones mediante acciones para lograr los objetivos propuestos en un tiempo determinado.
- **Determinación y coraje:** El emprendedor debe anticiparse a identificar los problemas con el fin de tomar decisiones oportunas en el momento oportuno, además deben ser eficaces para la resolución de los problemas brindando de esta manera mejores resultados.
- **Liderazgo:** Debe ser una persona que influya positivamente en los miembros de su equipo, para hacer que trabajen con entusiasmo en el cumplimiento de las metas y los objetivos.

- **Creatividad e Innovación:** El emprendedor debe tener creatividad para generar ideas, desarrollarlas y transformarlas en un producto o servicio que diferencie, es necesario identificar las necesidades del mercado para crear nuevas oportunidades de negocio, también permite conocer nuevos caminos para solucionar problemas innovando constantemente la manera que se hacen las cosas.
- **Persistencia:** El emprendedor debe ser persistente con su idea, sino dio resultados la primera vez sigue intentando buscando la perfección de manera creativa y organizada para tener el crecimiento y desarrollo de su empresa.
- **Organización:** El emprendedor es organizado en sus acciones, establece un cronograma de actividades ya que el tiempo en los negocios es vital. La organización se traduce en eficacia y eficiencia.
- **Asertividad:** El emprendedor es directo en lo que piensa, siente y quiere sin lastimar a nadie, es un rasgo básico para lograr alcanzar los objetivos propuestos.
- **Confianza:** El emprendedor conoce sus propias habilidades y capacidades, está seguro de él y de las decisiones que toma o lleva a cambio para el logro de los objetivos.
- **Optimista:** Siempre buscan el lado bueno de las cosas sobre todo cuando toman decisiones y tienen confianza de ellos y su gente.
- **Trabajo en equipo:** El emprendedor reconoce lo importante que es formar un buen equipo de trabajo que tenga habilidades específicas en cada área lo que potencializará el éxito del negocio.

Además nombraremos en rasgos generales más características que debe poseer el emprendedor:

- Claridad de ideas
- Capacidad de afrontar y asumir riesgos
- Facilidad para adaptarse a nuevas situaciones
- Capacidad de comunicar y socializar
- Saber priorizar
- Audacia
- Flexibilidad y capacidad para adaptarse a las diferencias situaciones
- Capacidad de trabajo.

III.F. Las 5 fases del Emprendimiento

Para empezar un emprendimiento lo primero es que el emprendedor este motivado, identifica la idea de negocio y elabora el proyecto de negocio. La puesta en marcha involucra la decisión final de crear la empresa. En el desarrollo inicial de la empresa, el emprendedor deberá enfrentar los desafíos de la gestión durante los primeros años, con frecuencia las dificultades pues tanto el proyecto como su propia capacidad de gestión se pondrán a prueba en el mercado.

Aquí detallaremos las fases del desarrollo de un emprendimiento son:

- **Sensibilización:** Esta etapa es la generación de la idea de negocio y debes saber en dónde buscar la información que necesitas para determinar a qué clientes está dirigido y cuál es tu oportunidad de negocio.

- **Gestación del proyecto empresarial o el diseño del negocio:** El emprendedor en esta etapa plasma su idea en un diseño de negocio listo para poner en marcha esto tomaría un tiempo de 2 a 6 meses. Este diseño de negocio se lo puede hacer mediante plan de negocio o un modelo de negocio.
 - o El plan de negocio es la forma más tradicional, es un documento de 20 a 40 páginas describiendo todas las particularidades del negocio, incluyendo detalladas proyecciones financieras. Es una herramienta muy útil pero, existe el riesgo, de pasar mucho tiempo perfeccionando un documento la mitad del cual termina siendo basado en supuestos en relación a la realidad que el negocio encuentra finalmente en el mercado. En la actualidad muchos de los expertos hoy en día opinan que es mejor hacer una planificación más liviana para definir el modelo de negocios y lanzar la empresa al mercado rápidamente en forma piloto (con un mínimo de inversión). De esta forma se encuentra más pronto con la realidad, se puede hacer ajustes en el modelo, y después ir construyendo el plan de negocio basado en experiencias reales en vez de supuestos¹⁹.
 - o Por otra parte un modelo de negocio puede ser dibujado en una hoja de papel o expuesto en una presentación de 5-10 láminas. Se enfoca en la definición de la necesidad del cliente que el producto o servicio satisface o el problema que resuelve. Describe sus clientes potenciales, canales de distribución, proveedores, análisis de la competencia, describe cuales son los procesos, recursos y alianzas claves para poder crear el producto o realizar el servicio.

¹⁹ http://www.emprendimientos.org.ni/index.php?option=com_content&view=article&id=12&Itemid=17

Finalmente define de que forma la empresa generará dinero y la estructura de costos para lograrlo²⁰.

- **Puesta en marcha:** La puesta en marcha del negocio es gradual en base a su aceptación en el mercado, iría de 6 meses a 2 años normalmente y depende del tipo de negocio. En esta etapa se demuestra que el producto o servicio ha tenido aceptación por eso existe su demanda en el mercado, una vez demostrado la aceptación será más fácil atraer inversión y/o conseguir financiamiento adicional.

- **Crecimiento de la Empresa:** En esta etapa se logran los primeros éxitos comerciales, pero también se enfrenta con muchas situaciones inesperadas como hay errores internos de la empresa, un cliente problema, se envió mal un pedido, se necesita financiamiento, etc., que son normales en los negocios pero se debe mantener la paciencia y no perder la motivación para poderlos superar y seguir adelante. Esta etapa va desde los 2 a 10 años.

- **Madurez:** El crecimiento del negocio inicia por una combinación de varios factores, entre condiciones del mercado que permitirán el crecimiento, y una decisión del emprendedor de aprovechar las oportunidades que se están presentando.

²⁰ http://www.emprendimientos.org.ni/index.php?option=com_content&view=article&id=12&Itemid=17

Aunque la oportunidad de crecer es siempre un elemento muy positivo hay que manejar esta fase correctamente, ya que no solamente podría tener problemas para lograr su potencial sino también podría provocar serios problemas en la empresa. Son muchas empresas que han incrementado sus niveles de producción y ventas para aprovechar la oportunidad de crecer pero han quedado con graves problemas de liquidez debido al ciclo de pago de sus clientes. En otros casos, la empresa ha entrado en crisis al crecer debido a la falta de sistemas capaces de manejar los aumentados niveles de personal, producción e inventarios.²¹

Cabe mencionar que el correcto manejo del crecimiento de la empresa depende de algunos factores que se detallan:

- Fortalecimiento del equipo gerencial, tanto en cantidad como en capacidades.
- Administración del flujo de efectivo
- Controles internos
- Sistemas contables, y de planificación de recursos, más sofisticados
- Gobierno corporativo y otros mecanismos de toma de decisión
- Planificación estratégica
- Gestión financiera, incluyendo inversiones de capital emprendedor
- Asesoría legal
- Administración de recursos humanos
- Sistemas de producción y distribución más complejos

²¹ http://www.emprendimientos.org.ni/index.php?option=com_content&view=article&id=10&Itemid=20

- Manejo de procesos de exportación (según el caso)²²

Aquí mostramos un cuadro resumen de las etapas de un emprendimiento:

ETAPA	OBJETIVO	PLAZO
SENSIBILIZACION	- Generar ideas de negocio	Indefinido
DISEÑO Y PLANIFICACION	- Pasar de una idea a un plan de negocios. - Elaboración del Plan de Negocios o del Modelo de negocios - Constitución del equipo emprendedor.	2 a 6 meses
PUESTA EN MARCHA	- Iniciar el negocio - Inicio de la operación del negocio - Definición del Posicionamiento Estratégico	6 meses a 2 años
CRECIMIENTO	- Crecimiento del negocio	3 a 10 años
MADUREZ	- Estabilizar el negocio - Maximizar los beneficios para los socios y los accionistas	Indefinido

²²http://www.emprendimientos.org.ni/index.php?option=com_content&view=article&id=10&Itemid=20

CAPITULO IV

OPCIONES FINANCIERAS PARA PROYECTOS DE EMPREENDEDORES EN EL ECUADOR

IV.A. Opciones de Financiamiento

El emprendedor tiene el gran reto al iniciar un negocio, necesita de capital financiero, el mismo que es difícil de conseguirlo y nadie estará dispuesto a acceder entregártelo sin una buena compensación por lo tanto transferir la pasión del negocio a un posible inversionista es importante pero no suficiente.

El capital del emprendedor muchas veces queda fuera del ámbito de la financiación bancaria por los riesgos y falta de garantías que caracterizan a las empresas jóvenes.

Un proyecto se enfrenta a muchos riesgos, sobre todo si es un emprendedor sin experiencia, convencerlos a los inversionistas que apuesten por su propuesta de negocio es un reto que los inversionistas analizan ya que el trabajo de ellos no es apostar sino tomar riesgos calculados

En el Ecuador la crisis económica ha modificado la política de concesión de créditos por parte de las entidades bancarias, aunque los requisitos exigidos para conceder un préstamo permanecen invariables desde hace años, la resolución final es ahora muy diferente. Conseguir capital prestado en el cual el monto de inversión es alto se ha convertido un verdadero reto ya que resulta casi imposible encontrar financiación para cualquier actividad económica que se desee iniciar.

Es normal que las empresas empiecen sus operaciones sin capital suficiente para asegurar su éxito a futuro, además con la dificultad en la obtención de financiamiento para iniciar, desarrollar y conservar su empresa. Aún cuando existan numerosas instituciones que apoyan financieramente a este sector, a veces el pequeño empresario no es sujeto de crédito. Ni su historial crediticio ni su solvencia económica o no poseer las garantías suficientes le permiten hacerse de más capital.

Muchas analistas concuerdan que más del 50 por ciento de las pequeñas empresas mueren a los dos años de vida o antes, durante este ciclo en que un negocio demuestra su capacidad para permanecer en el mercado es la falta de financiamiento. Hay problemas que se deben vencer como: la cultura del pequeño empresario, que tiene que ver con la falta de formación profesional, la ausencia de una visión de negocios y el empirismo en el manejo del mismo.

Para inspirar la creación de una nueva empresa o su expansión es importante elegir el préstamo que más conviene, su correcta elección no sólo debe depender de las tasas de intereses, el tiempo y las garantías sino también se debe tomar en cuenta el nivel y tipo del proyecto. Las principales fuentes de financiamiento son:

- **FFF** (Friends, Family and Fools) es su primera fuente de financiamiento, y normalmente se usa para trámites de constitución, inicia su negocio gracias a la ayuda de su familia y amigos pero no cuenta con capital suficiente para seguir en la operatividad de la empresa.
- **Inversionistas ángeles:** Las empresas reciben este tipo de aportaciones por su alto contenido innovador, aportan no solo capital sino con contactos, administración, experiencia, etc. a cambio de un número determinados de acciones.
- **Capital riesgo:** También conocido como Venture Capital, se utiliza cuando la empresa tiene cierto nivel de desarrollo; pues es un fondo que invierte mayores cantidades. Se trata de una aportación temporal de recursos de terceros al patrimonio de una empresa para optimizar sus oportunidades de negocios y aumentar su valor. De esta forma se dan soluciones a los proyectos de negocio, se comparte el riesgo y los rendimientos.
- **Financiamiento bancario:** Las empresas pueden acudir al financiamiento bancario con el fin de tener flujo en la operación diaria del negocio. Lo importante es comparar los productos y apostar por aquel que se ajuste mejor a tus necesidades personales

Para estos emprendedores, lo primero es la convicción de una buena idea y luego buscan el capital necesario para que se haga realidad lamentablemente cuando ya quieren poner en marcha su negocio cuenta con pocos ahorros, las aportaciones de familiares y amigos no son suficientes, en estos casos les toca recurrir al financiamiento bancario tocando muchas puertas sin mucho éxito porque no tenían un trabajo estable, por la falta de garantes solidarios, etc.

IV.B. Sistema Financiero Ecuatoriano

Un sistema financiero es el conjunto de instituciones que tiene como objetivo canalizar el ahorro de las personas. Esta canalización de recursos permite el desarrollo de la actividad económica (producir y consumir) haciendo que los fondos lleguen desde las personas que tienen recursos monetarios excedentes hacia las personas que necesitan estos recursos. Los intermediarios financieros crediticios se encargan de captar depósitos del público y, por otro, prestarlo a los demandantes de recursos.²³

El sistema financiero ecuatoriano se encuentra compuesto por instituciones financieras privadas (bancos, sociedades financieras, cooperativas y mutualistas); instituciones financieras públicas; instituciones de servicios financieros, compañías de seguros y compañías auxiliares del sistema financiero, entidades que se encuentran bajo el control de la Superintendencia de Bancos, constituyéndose los bancos en el mayor y

²³ http://portaldelusuario.sbs.gob.ec/contenido.php?id_contenido=23

más importante participante del mercado con más del 90% de las operaciones del total del sistema. En una economía desarrollada las entidades financieras se encargan de distribuir los fondos que reciben de los ahorradores entre las personas necesitadas de créditos²⁴

En nuestro país existen 77 entidades financieras que se dividen en: 27 bancos privados, 9 entidades públicas, 10 Sociedades Financieras, 4 Mutualistas, 42 Cooperativas de Ahorro y Crédito.

Aquí los conceptos por parte de Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador en las cuales se puede conseguir financiamiento dependiendo del proyecto que se quiera realizar.

Banco.- Es una institución que por un lado se encarga de cuidar el dinero que es entregado por los clientes y por el otro utiliza parte del dinero entregado para dar préstamos cobrando una tasa de interés.

Financiera.- Institución que tiene como objetivo fundamental intervenir en el mercado de capitales y otorgar créditos para financiar la producción, la construcción, la adquisición y la venta de bienes a mediano y largo plazo.

²⁴ http://portaldelusuario.sbs.gob.ec/contenido.php?id_contenido=23

Cooperativas de Ahorro y Crédito.- Es la unión de un grupo de personas que tienen como finalidad ayudarse los unos a los otros, para alcanzar sus necesidades financieras. La cooperativa no está formada por clientes sino por socios, ya que cada persona posee una pequeña participación dentro de esta.

Mutualistas.- La unión de personas que tienen como fin el apoyarse los unos a los otros para solventar las necesidades financieras. Generalmente las mutualistas invierten en el mercado inmobiliario. Al igual que las cooperativas de ahorro y crédito están formadas por socios.

IV.B.1. Banca Privada

Se denomina banca privada a toda institución financiera intermediaria entre los agentes económicos (personas, empresas y Estado) con capacidad de ahorro y los agentes que requieren inversión. La banca privada coloca recursos analizando las circunstancias personales del cliente, su situación vital, su patrimonio, sus preferencias, su perfil de riesgo y sus necesidades económicas; es decir, no presta en función a la viabilidad de un proyecto.

El crédito bancario para los emprendimientos es estudiado de acuerdo a los flujos de caja proyectados para saber si se va a cumplir con la obligación de cancelar las cuotas del préstamo y mantener la continuidad de la operación de la empresa, además se

toma en cuenta el liderazgo del dueño del proyecto tomando en cuenta su experiencia en el sector.²⁵

El crédito bancario puede ser a corto y a largo plazo a continuación se detallan:

- **A corto plazo.** Este tipo de financiamiento es hasta por máximo un año, que las empresas obtienen por medio de los bancos comerciales con los cuales mantienen relaciones, este crédito utilizan las empresas para conseguir financiamiento en caso de apuros.
- **A largo plazo.** Es un crédito donde se produce una garantía es decir una propiedad que es otorgado por el deudor al prestamista a fin de garantizar el pago del préstamo. El deudor en caso de no pagar el préstamo el banco embarga la propiedad y pasa a ser liquidada. Los créditos a largo plazo permiten al prestamista la seguridad de pago por medio de la hipoteca, así como obtener una ganancia por medio de los interés.

IV.B.1.1 Requisitos para financiamiento de un proyecto de acuerdo a los bancos ecuatorianos

Personas Naturales

²⁵ <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/2958/1/td4287>

- Copias de cédula (deudor, garante y cónyuge)
- Copias de papeleta de votación (deudor, garante y cónyuge)
- Copia de matrícula de vehículos
- Copia de pago de impuesto predial de bienes inmuebles
- Certificado bancario
- Certificado de Ingresos
- 3 últimos roles de pagos
- Mecanizado del IESS
- Llenar formulario

Se necesita tener cuenta bancaria en el banco al cual están solicitando el préstamo y se demoraría 5 días laborales.

De disponer de un negocio propio o ser profesional independiente

- Copia del Ruc
- Copia de 3 últimas declaraciones de impuestos IVA
- Impuesto a la renta de los dos últimos años

Cuando una persona se quiere poner un negocio nuevo, y esta persona no tiene ninguna actividad económica adicional, es decir es su primer negocio y su primera actividad económica el banco posiblemente no le preste los recursos. Como requisito para prestar a una persona natural o jurídica, es que debe tener una estabilidad previa de dos años mínimo, certificado con un RUC.

Cuando una persona desea iniciar un negocio nuevo, pero a la vez esta persona trabaja en relación de dependencia para una empresa, el banco le puede otorgar una operación de crédito en base a lo que trabaja para la empresa, se mide la estabilidad laboral, el sueldo, y se le pide un garante personal, en este caso se le otorgaría un préstamo de consumo con la tasa activa vigente hasta \$20 mil y a tres años plazo. Si el cliente desea un crédito mayor a \$20 mil el banco le va a pedir una garantía real, es decir la prenda de una maquinaria, o de un vehículo de máximo 3 años de antigüedad o la hipoteca de cualquier bien inmueble. Esta garantía debe ser del 140% del valor del crédito.

Si el negocio ya cumple con la estabilidad mínima de dos años, en este caso el banco le puede otorgar crédito para capital de trabajo (18 meses plazo como máximo) o crédito para compra de activos fijos (48 meses plazo máximo) la tasa va a depender del nivel de facturación del negocio, si factura más del \$100 mil al año se le puede otorgar a la tasa de pymes. Si es un crédito de hasta \$20 mil se acepta con garante personal, si es mayor de \$20 mil el banco pide una garantía real.

IV.C. Financiamiento del sector público

En el Ecuador las opciones de acceso a capital semilla y capital de riesgo son escasas. Existen programas de la empresa privada y concursos que entregan fondos para el arranque de las ideas de negocio. La iniciativa Emprende Ecuador, impulsada por el

Ministerio de Coordinación de la Producción, es actualmente el sistema más acorde para iniciar un negocio.

Buena parte de las iniciativas públicas y privadas apoyan al emprendimiento, están enfocadas en proyectos de subsistencia, es decir, en aquellos que generan autoempleo con baja inversión. Si bien la atención a este segmento ayuda a combatir el desempleo, es indispensable el enfoque en ideas de negocio de mayor potencial estratégico e impacto en el crecimiento económico del país.

El Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad (MCPEC) a través de sus programas Emprende, Innova y Cree Ecuador, apoya a emprendimientos dinámicos. Estos son, según el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), aquellos negocios que en tres años de operación se convierten en pequeñas empresas con al menos 10 empleados, más de US\$ 100.000 en ventas y un crecimiento superior al promedio de su sector.²⁶ MCPEC busca desconcentrar la matriz productiva pues, según sus cálculos, si cada año nacen 50 nuevos emprendimientos dinámicos en Ecuador, en cinco años aportarían el 0,1% del PIB.

Según el Monitor Global de Emprendimiento, Ecuador es un país de emprendedores, pues siete de cada 10 ecuatorianos están iniciando un negocio. Si bien las fases de incubación y despegue aún parten de fuentes de financiamiento primaria,

²⁶ www.gabrielrovayo.com/pdfs/financiamiento_emprendedores

como amigos y familia, las opciones cada vez se multiplican. Para las etapas de expansión y consolidación, la banca privada y públicas brindan varias opciones con programas de fomento productivo.

IV.D. Financiamiento por parte de opciones informales

Muchos ecuatorianos optan por el crédito informal conocido como el “chulo” debido que no son sujetos de crédito de los bancos, este dinero es utilizado para: instalar su negocio, dueños de pequeños talleres, pequeños constructores e industriales; agricultores; compradores de bienes, personas con deudas vencidas y cheques posfechados; tarjetahabientes con créditos atrasados y deudores de ingresos medios y altos con cuentas por pagar, los cuales deben pagar interés escandalosos que superan en algunas ocasiones el 10% mensual. Esta práctica de explotación se intensifica tanto a los dueños de negocios como a los consumidores en épocas navideñas y escolares.

IV.D.1. Que es el “Chulco”?

El término chulco no aparece en el Diccionario de la Real Academia Española, sin embargo, según el diccionario de términos y ecuatorianismos, de Carlos Joaquín

Córdova, chulquero es la persona que se dedica a la “jugosa profesión de dar dinero en préstamo a tasas de interés más altas que las permitida por la ley”²⁷.

Son personas que actúan en forma directa o a través de “oficinas” y que otorgan créditos con fondos propios, fondos de terceras personas, créditos bancarios formales, recursos heredados de pequeñas fortunas, recursos de jubilaciones y liquidaciones laborales, o remesas de emigrantes, para recibir el dinero debe el deudor entregar garantías que justifiquen el pago de deuda como: letras, pagarés, escrituras, cheques posfechados, prendas y bienes para garantizar el pago del capital e intereses.

El Código Penal Ecuatoriano (artículos 257, 296 y 583) sanción la usura y el enriquecimiento ilícito; pero esta actividad no reconoce fronteras y se práctica en todas las provincias, barrios, mercados y bahías de nuestro país.

IV.E. Análisis de la diferencia de los préstamos

En el 2005 según la encuesta de Condiciones de Vida del INEN el 26% de los hogares hicieron préstamos recurriendo en un 40% amigos y familiares y en el 9% a prestamistas; y de aquellos que tenían negocios propios, el 24% amigos y familiares y el 15% a prestamistas; en el sector agropecuario, amigos y familiares recurrió el 44% y a prestamistas el 18%.

²⁷

<http://www.observatoriofiscal.org/documentos/noticias-de-prensa/el-expreso/1263.html>

Según estimaciones de Cedatos, obtenidas de una muestra tomada en 12 ciudades de 10 provincias de Sierra, Costa y Amazonía, en el año 2007 las personas necesitadas de crédito acudieron en un 20% a prestamistas o chulqueros; un 21% recurrió a un banco comercial regular; 25% a un banco de microcrédito; un 17% a familiares y amigos; 4% a “avances” de tarjetas de crédito; 7% a tarjetas como “Cuota Fácil”, “cambiarías de cheques” y “oficinas” similares, y un 6% a cooperativas, asociaciones u otras fuentes.

Las tasas de interés promedio al año por proveedores de crédito fueron: Prestamistas o chulqueros: 132% (11% mensual); bancos comerciales, 23%; bancos de microcrédito, 58%; familiares y amigos, 42%; tarjetas de crédito, 36%; otras tarjetas y sistemas de crédito, 67%; cooperativas y otras instituciones, 27%. La tasa anual promedio de estas fuentes fue del 54%.

Las tasas de interés del crédito formal, incluyendo garantías, riesgos y comisiones suelen ser entre 5 y 10 veces más bajas que las del chulco; sin embargo, por la gran cantidad de requisitos exigidos por los bancos la mayor parte de la población no es sujeta de crédito y recurre al chulco, con elevadas tasas de interés. Los pobres son presa fácil para el crédito informal.²⁸

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

El presente estudio nos ha llevado a sacar las siguientes conclusiones:

1. En el Ecuador la inversión de los ángeles es todavía muy reducida en comparación de otros países latinoamericanos, pero el apoyo gubernamental en los últimos años ha sido de vital importancia para que ya se estén dando los primeros pasos en esta clase de financiamiento.
2. Existe muy poca información y escaso conocimiento de los emprendedores ecuatorianos sobre cómo opera la inversión de ángeles y las ventajas que se tiene en caso de optar por esta propuesta de financiamiento.
3. Los emprendedores generan puesto de trabajo, impulsan a la creatividad por medio de la innovación y la introducción de nuevos productos o servicios al mercado que contribuyen a la productividad del país.
4. Los emprendedores tienen dos principales problemas los recursos económicos y el miedo al fracaso cuando se opta por la financiación por medio de los ángeles estos apoyarán en estos problemas ya que no solo brindan apoyo económico sino también asesoría y el riesgo al fracaso se reducirá, lo que no ocurrirá cuando se

realiza la financiación por medio de un crédito bancario ya que no habrá ninguna clase de sugerencia y si el negocio fracasa igual se debe cancelar la deuda.

5. Los emprendimientos que se hacen por medio de los capitales ángeles son más planificados debido a que deben cumplir con las exigencias contables y financieras para mejorar la información de la planificación, financiamiento y control de la empresa.
6. Los emprendedores que invierten con los ángeles les permite trabajar conjuntamente y enriquecerse del conocimiento que el ángel tiene debido a su amplia experiencia, además de compartir sus contactos para que el nuevo proyecto sea exitoso.
7. El patrimonio del capital ángel está en juego por lo tanto buscará por todo los medios posibles que el proyecto tenga éxito, lo que no ocurre cuando el financiamiento es dado por una entidad financiera ya que esta busca que le cancelen sus obligaciones a tiempo ya que no tiene ninguna participación en la nueva empresa, y en caso de fracaso ejecutará las garantías.
8. Tener más empresas financiadas y guiadas por los capitales ángeles beneficiarán a la sociedad ya que contarán con bienes y servicios de calidad para satisfacer las necesidades. Además generaran más fuentes de empleo lo que brindará el mejoramiento sostenido de la calidad de vida de las personas.

9. El estado ecuatoriano se beneficia de la creación de nuevas empresas porque tienen la obligación de tributar al gobierno por medio de las declaraciones que debe presentar son: Declaración de Impuesto al Valor Agregado, Declaración de Impuesto a la Renta, Declaración del Impuesto a los Consumos Especiales.

10. Nuestro país necesita a los inversionistas ángeles ya que estos generan la creación de nuevas empresas y con esto crecer la industrialización del país porque apoyan al desarrollo de sectores económicos.

Recomendaciones

1. Suscitar a la creación y fortalecimiento de las incubadoras de emprendimientos en el Ecuador para que sus proyectos sean atractivos e innovadores para el inversor, esta motivación debe venir desde las aulas universitarias para que las personas ecuatorianas tengan la nueva cultura de fomentar la creación de fuentes de trabajo.
2. Promover el apoyo gubernamental que brinde seguridad en el marco jurídico, legal y tributario para que se desarrolle estas redes de inversionistas ángeles y puedan operar en el país, ya que estos profesionales desarrollan habilidades técnicas para evaluar proyectos y apoyar nuevos emprendimientos.
3. Difundir los beneficios que brindan los ángeles a través de más formas de comunicación para que el pueblo ecuatoriano conozcan esta nueva modalidad de financiamiento y no tenga recelo de utilizarlos debido a la poca información, ya que algunas de las grandes empresas a nivel mundial han logrado formarse gracias a estos ángeles.

BIBLIOGRAFIA

- **Busca Ángeles Inversionistas?** El Emprendedor, 1 de Junio de 2012, np
www.elemprendedor.ec/angeles-inversionistas-ecuador.
- **Convertirse en Inversor Ángel, Club de Inversores Ángeles IG**, np. nd
www.igangels.com/convertirse-en-inversor-angel/
- **Por qué fracasan las Pymes**, Gestipolis np. nd
www.gestipolis.com/canales5/emp/ochentapy.htm
- Mauricio Lefcovich, **Las pequeñas empresas y las causas de sus fracasos**, Monografias.com,. n.d _www.monografias.com/trabajos16/fracasos-pequenas-empresas/fracasos-pequenas-empresas.shtml
- Dr Gabriel Rovayo, **Los tres desafíos para el emprendedor ecuatoriano** , Revista Perspectiva, nd <http://investiga.ide.edu.ec/index.php/los-tres-desafios-del-emprendedor-ecuatoriano>
- **Ecuador lidera la tasa de emprendimiento por necesidad de la región**. Revista Lideres, np. nd. www.revistalideres.ec/lideres/ecuador-lidera-tasa-emprendimiento-necesidad.html
- Jhonatan Liriano, **Las inversiones Ángeles se expanden en todo el mundo**, Listin Diario, 25 febrero 2010, www.listindiario.com/economia-and-negocios/2010/2/24/132752/Las-inversiones-Angeles-se-expanden-en-todo-el-pais

- **Ecuador apuesta a inversionistas Angeles en EEUU para cambio de matriz productiva.** Agencia Pública de Noticias del Ecuador y Sudamérica. np. 23 de Julio de 2014 www.andes.info.ec/es/noticias/ecuador-apuesta-inversionistas-angeles-eeuu-cambio-matriz-productiva.html
- Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y la Competitividad, www.produccion.gob.ec
- **Nace la Asociación Latinoamericana de redes de Inversionistas Vos Regional,** np agosto 2010 <http://www.vosregional.com/2010/08/nace-la-asociacion-latinoamericana-de.html#axzz3WISU6NiO>
- **Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador,** <http://portaldelusuario.sbs.gob.ec/>
- **Empresa Startups Ventures** <http://startupsventures.com>
- Mariano Ruani . **14 diferencias entre un Venture Capital y un Business Ángel** 11 de marzo de 2007 <http://www.inversorangel.com/2007/03/14-diferencias-entre-un-venture-capital.html>
- **7 fuentes de financiamiento para Pymes,** Soy Entrepreneur.np. pd. <http://www.soyentrepreneur.com/7-fuentes-de-financiamiento-para-pymes.html>
- **Conoce el perfil del inversionista ángel.** Revista Pyme. np. nd <http://www.revistapyme.com/index.php/finanzas/62-medicine/489-inversionista-angel>
- Revista Agosto 2014, Cámara de Comercio de Guayaquil, np, nd http://issuu.com/lacamaraorg/docs/revistaagosto2014_9a430c72c343df

- **El Crédito informal genera injusticias**, El Expreso, np. 10 de diciembre de 2010 <http://www.observatoriofiscal.org/documentos/noticias-de-prensa/el-expreso/1263.html>
- **Perfil del Emprendedor – cualidades y características de los Emprendedores.** Ideas de Negocios. np. 25 de Noviembre de 2008 <http://www.100negocios.com/perfil-del-emprendedor>
- Definición ABC <http://www.definicionabc.com/negocios/emprendimiento.php>
- **Emprendedores y Pymes.** Emprende Pyme Net np. [nd//www.emprendepyme.net](http://www.emprendepyme.net)
- **Redes de Inversionistas ángeles en América Latina.** InfoWeek Innovación np Santiago de Chile. 20 de mayo de 2013 <http://www.infoweek.biz/la/2013/05/redes-de-inversionistas-angeles/>
- Revista Ekos, XI Edición Ekos de Oro Edición Especial N.48, issuu.com/ekosnegocios/docs/248

ANEXOS

Anexo 1. Empresas formadas con la ayuda de Startups

Ventures Ecuador



Sisaluna es la primera empresa de comercialización de Rosas de Lujo Ecuatorianas seriamente comprometida con el medio ambiente y el desarrollo sustentable de las comunidades donde nuestras rosas son cultivadas.



EasyDry es una empresa dedicada a la limpieza, cuidado y mantenimiento de toda clase de vehículos desde el punto de vista estético. Hemos diseñado un sistema para realizar la limpieza de los autos SIN UTILIZAR AGUA.



@CanchaPortatil; como su nombre lo indica, son canchas de futbol ubicadas estratégicamente en Centros Comerciales, lugares públicos y privados, Coliseos del Ecuador, entre otros



Chocobakano

DBOZ elabora alimentos de calidad con alto valor nutricional, totalmente naturales, mediante procesos de manufacturación estandarizados que manejen altos estándares de calidad.



LA QABRA TIRA AL MONTE es un proyecto que, desde el 2008 fusiona lo nutritivo y saludable con lo sublime y delicioso en una conserva o mermelada 100% natural.



Space nace observando una necesidad en el mercado. Los juguetes existentes para mascotas son fabricados de plástico altamente contaminante, además su pintura contiene partículas de plomo y cromo que son perjudiciales para las mascotas.

Anexo 2. Miembros AEI



AESOFT

Organización gremial privada sin fines de lucro que fomenta el crecimiento del sector software en Ecuador, mediante acciones coordinadas entre empresarios, academia y gobierno para impulsar el desarrollo nacional basado en tecnologías de la información. Programas de apoyo a emprendedores mediante: Agrupación a empresas productoras, distribuidoras y desarrolladoras de software



AUCONSI

Empresa que ofrece servicios de automatización, consultoría y sistemas, que contribuye al mejoramiento de resultados de las organizaciones a través de la consultoría de procesos y la implementación de innovación tecnológica. Programas de apoyo a emprendedores mediante: Capacitación: seminarios empresariales. Automatización de procesos de negocios (modelado, simulación y ejecución, monitoreo y mejora).



CAF

Institución financiera de cooperación internacional que promueve un modelo de desarrollo sostenible, mediante operaciones de crédito, recursos no reembolsables y apoyo en la estructuración técnica y financiera de proyectos de los sectores público y privado. Los programas de apoyo que ofrece CAF están orientados y son específicos a proyectos de gran escala



CÁMARA DE COMERCIO DE GUAYAQUIL

Persona jurídica de derecho privado sin fines de lucro, que busca impulsar el desarrollo del comercio, de las fuentes de riqueza y de los negocios en general; procurar la prosperidad de sus socios, a quienes prestará respaldo y cooperación para el desarrollo de sus actividades, y los servicios necesarios.



CCAP

Entidad privada sin fines de lucro que agremia a cámaras y asociaciones productivas a nivel nacional. Programas de apoyo a emprendedores mediante: Constitución de diálogos, tanto nacionales como provinciales. Conformar espacios para la creación de una ciudad-región productiva. Promueve la libre empresa y defiende la libre competencia. Más información: www.consejodecamaras.org.ec



CONGOPE

Entidad pública de carácter asociativo que representa a todos los Gobiernos Autónomos Descentralizados Provinciales del país. Programas de apoyo al emprendedor mediante: Promueve la articulación de actores. Asesoría y servicios técnicos de calidad. Concursos. Innovación productiva. Más información: www.congope.gob.ec



CARANA

Empresa de consultoría que diseña, dirige y ofrece las estrategias de crecimiento económico para el gobierno, las empresas privadas y los organismos donantes internacionales. Programas de apoyo a emprendedores mediante: Identificar, nutrir y promover liderazgo progresivo Colabora con los exportadores y diseñadores de alta demanda Asistencia técnica.



CAMECOL

Organización gremial que busca aglutinar a los importadores, exportadores, comerciantes, industriales, inversionistas, artistas y empresas de turismo de Colombia, vinculados estrechamente al desarrollo de las relaciones productivas, económicas, de

integración social y cultural con Ecuador, para lograr una relación estable, armónica y equilibrada entre las dos naciones.



CORPORACIÓN FAVORITA

Entidad privada enfocada a la provisión de productos y servicios de óptima calidad, de la manera más eficiente y rentable. Programas de apoyo a emprendedores mediante: Ofrecer una cadena comercial amplia, estructurada específicamente en cuatro áreas: comercial, industrial, inmobiliaria y responsabilidad social.



CORPORACIÓN GPF

Entidad privada que busca contribuir al bienestar de la comunidad, proveyendo servicios y productos de calidad. Programas de apoyo a emprendedores mediante: Ofrece espacios para comercializar productos en diversas líneas de acción. Su comercialización se da por medio de tiendas de autoservicios que no solo atienden a temas de salud



CRISFE

Organización sin fines de lucro que fomenta la responsabilidad social y busca el desarrollo integral sustentable para fortalecer y desarrollar iniciativas emprendedoras en el Ecuador, a través de selección y formación de emprendedores, y el apoyo al desarrollo del ecosistema emprendedor en el país. Programas de apoyo a emprendedores mediante: Capacitación en emprendimiento



CONQUITO

Corporación privada sin fines de lucro, que busca impulsar el desarrollo económico local sostenible promoviendo la generación de riqueza, empleo, innovación e infraestructura adecuada para la operación y fortalecimiento del ecosistema empresarial.

Programas de apoyo a emprendedores mediante: Formación en competencias laborales. Capacitación específica para el emprendimiento y desarrollo empresarial



GRUPO KFC

Corporación Nacional presente como la cadena de restaurantes más grande del Ecuador. Programas de apoyo a emprendedores mediante: La comercialización y venta de productos de comida rápida, la cual maneja alrededor de 11 empresas www.kfc.com.ec



HUMBOLT MANAGEMENT

Empresa nueva en mercado nacional especializada en selección a nivel ejecutivo y gerencial tanto para empresas nacionales y multinacionales. Programas de apoyo a emprendedores mediante: Consultoría. Selección y capacitación. Asesoramiento. Capacidad para mejorar la coordinación con las empresas y la comunidad internacional.

www.humboltmanagement.com



IEPI

Ente estatal que regula y controla la aplicación de las leyes de la propiedad intelectual, es decir, las creaciones, comprometida con la promoción de la creación intelectual y su protección. Promueve una gestión de calidad, talento humano competitivo y servicios técnicos. Programas de apoyo a emprendedores mediante: Asesoría técnica. Asistencia y proporción



KOMM

Empresa de consultoría en estrategias comunicativas. Programas de apoyo a emprendedores mediante: Soporte y asesoría. Comunicación empresarial estratégica
www.kom.ec



LOSNING

Empresa consultora especializada en dirección general, planificación estrategia y finanzas corporativas. A través de INNOVERING apoyan a los emprendedores a acelerar sus ideas y convertirlas en productos innovadores para el mercado. Programas de apoyo a emprendedores mediante: Planeación estratégica. Innovación y emprendimiento. Apoyo a Venture Capital Conferencias. Análisis y diagnóstico financiero



SALTIVERI



SDR LAWYERS

Estudio jurídico especializado que busca fomentar el desarrollo empresarial.

Programas de apoyo a emprendedores mediante: Asesoría legal y apoyo jurídico.

www.sdrlawyers.blogspot.com



PLAY AND BUILD

Empresa de consultoría basada en la innovación y creatividad para el desarrollo y potenciación de individuos y organizaciones. Programas de apoyo a emprendedores mediante: Aplicación del concepto de Edutainment. Coordinación de actividades y proyectos innovadores. Coaching ejecutivo-corporativo. www.playandbuild.net



NUTRIVITAL

Empresa privada de productos alimentos saludables de alta calidad. Programas de apoyo a emprendedores mediante: Mentoring www.nutrivital.ec

SEDEI

SEDEI

Servicio Ecuatoriano de entrega inmediata. Programas de apoyo a emprendedores mediante Servicios de logística con políticas on time. Monitoreo. Investigación de actividades comerciales.



SOLIDARIO

Institución financiera con visión social. Programas de apoyo a emprendedores mediante Red de relaciones. Créditos y garantías comerciales. www.banco-solidario.com



STARTUPS

Firma especializada en servicios de asesoría y consultoría empresarial en las áreas de emprendimiento e intra emprendimiento. Programas de apoyo a emprendedores mediante Consultoría. Capacitación y evaluación del perfil en temas de emprendimiento e intraemprendimiento. Desarrollo del ecosistema emprendedor. Academia de emprendedores. Círculo de emprendimiento. Club de inversionistas ángeles.



SUPER PACO

Empresa privada enfocada en la provisión de productos de papelería y tecnología.

Programas de apoyo a emprendedores mediante: Comercialización de productos y prestación de servicios de papelería y tecnología. www.superpaco.com



TEOJAMA

Ofrecer productos y servicios de calidad cumpliendo con todas las obligaciones relativas al convivir de la sociedad. En Teojama Comercial prima la seriedad y la ética por encima de cualquier circunstancia.



TEVCOL

Corporación líder en Logística Integral de Valores y Seguridad, con más de 45 años de trayectoria. En alineación con sus valores y principios, fortalece el ejercicio de una ciudadanía corporativa ética y responsable, con base en el diálogo, la transparencia, la innovación y la mejora continua de sus servicios.



UASB

“Observatorio de la pequeña y mediana empresa –PYME-“; el cual tiene como propósito principal convertirse en un centro de generación y análisis de información

relacionada al sector productivo ecuatoriano. Programas de apoyo a emprendedores mediante Optimización del proceso. Toma de decisiones empresariales. Diseño y ejecución de políticas de mejoramiento del clima.



UTPL

Institución autónoma, con finalidad social y pública, que imparte enseñanza, desarrollar investigaciones con libertad científica-administrativa, y participar en los planes de desarrollo del país. Además, otorga, reconoce y revalida grados académicos y títulos profesionales y, en general, realiza las actividades propias para la consecución de sus fines. Programas de apoyo a emprendedores.



YACHAY

Desarrollar y gestionar la ciudad del conocimiento YACHAY bajo estándares internacionales integrando la actividad científica, académica y económica, impulsando la investigación, transferencia y desagregación de tecnología e innovación para contribuir al cambio de matriz productiva del país.

Anexo 3. Financiamiento para emprendedores en Ecuador



FINANCIAMIENTO PARA EMPRENDEDORES EN ECUADOR

Existen programas de la empresa privada y del sector público, además de concursos que entregan fondos para el arranque de las ideas de negocio.

Fondos concursables

Programa Sembrar Futuro de Cerveza Nacional, que cuenta con el apoyo de la ONG, Instituto de Tecnología y de Aliados locales como Genco de Cerveza.

SDI Challenge Ecuador, liderado por la Alcaldía de Quito a través de la Agencia Municipal de Desarrollo Económico OROQUITO. Se entregan US\$ 24.000 en premios a proyectos de negocio con impacto social y ambiental.

El Cusayo, gestionado por la Secretaría Nacional del Alimento (Senam). Pueden aplicar agricultores que hayan vivido el menos un año fuera del país. Este programa apoya proyectos que requieran entre US\$ 500 y US\$ 50.000, con una convocatoria de los emprendedores. En las seis convocatorias realizadas desde 2008, se han recibido más de 2.200 ideas de negocio y se han asignado US\$ 2,7 millones como capital semilla a 263 proyectos.

Créditos blandos

Los emprendimientos de pequeña escala también tienen una opción a través del Programa de Finanzas Populares, impulsado por el Gobierno desde 2008. Este sistema apoya técnica y financiamiento a instituciones de finanzas populares para que mediante mecanismos de segundo piso asignen recursos no reembolsables

como fondos semilla o capital de riesgo. En el primer semestre de 2010, las 136 instituciones financieras calificadas como operadoras de crédito otorgaron US\$ 22,8 millones a cerca de 30.000 beneficiarios.

Emprende Ecuador

Emprende Ecuador comenzó operativamente en marzo de 2010 con un presupuesto de US\$ 5 millones. Desde entonces ha realizado tres convocatorias para la presentación de ideas de negocio y ha recibido 4.500 propuestas. El proceso inició con talleres de modelo de negocio, asistencia de consumo, estructura de proyectos, entre otros.

Resalta este filtro, los participantes Tuvieron un minuto cada uno para presentar sus ideas ante un Comité Empresarial, con representantes del sector público, empresa privada y academia. Solo 307 calificaron e iniciaron la asesoría técnica a través de potenciales de negocios. El programa entregó US\$ 8.500 por proyecto a los potenciales para levantar información sobre proveedores, clientes y mercado y capacitar a los emprendedores en la generación de redes (networking).

La tercera fase de presentación de planes de negocios comenzó en 2011 con 160 postulaciones. Aquellos 50 que logran demostrar que lo que está en el papel puede funcionar en la vida, a través de la potenciales, hasta US\$ 60.000 por actividades de implementación.

Todo año prepara a los emprendedores para el momento clave: el encuentro con importantes empresarios a quienes deberán convencer de que sus proyectos son lo suficientemente innovadores y con potencial de desarrollo para que participen como inversionistas.

Se prevé que Emprende Ecuador acompañe a los emprendedores en este fase de postulación por un periodo de dos años. Para etapas posteriores están los planes Inova Ecuador, para la asesoría tecnológica y el desarrollo de la innovación, y Cre Ecuador, que es un Fondo de Capital de Riesgo, que puede invertir entre US\$ 500.000 y US\$ 2 millones en proyectos generados.

Según el Monitor Global de Empresas de Iniciación, Ecuador es un país de emprendedores, pues siete de cada 10 ecuatorianos están iniciando un negocio. Si bien las tasas de incubación y desegregación por parte de fuentes de financiamiento primario, como amigos y familia, las opciones cada vez se multiplican. Para las etapas de expansión y consolidación, los bancos privados y públicos brindan varias opciones con programas de fomento productivo.

fondo.gob.ec/finjpo.com

18

Anexo 4. Formato Encuesta

ENCUESTA

Te agradeceremos que leas con atención esta breve encuesta y respondas con sinceridad cada una de las preguntas. No existen respuestas correctas ni incorrectas, sólo nos interesa conocer tu opinión sincera.

1 ¿Cuál es su rango de edad

20 -30 años ()

30- 40 años ()

40- 50 años ()

50 años a más ()

2 ¿Cuál es su nivel de Instrucción?

Segundo Nivel ()

Tercer Nivel ()

Cuarto Nivel ()

Otro, especificar ()

3 ¿Cuál es su rango de Ingresos?

Menos de 1000 ()

1000 – 2000 ()

2000- 3000 ()

3000 a más ()

4 Te consideras una persona emprendedora?

Si ()

No ()

Por qué

5 ¿Algunas vez ha tenido la idea poner en marcha un Negocio Propio?

Si ()

No ()

Por qué

6 ¿Cuál cree que es el principal problema para iniciar un negocio?

Recursos Económicos ()

Conocimiento ()

Miedo al fracaso ()

Otros () Especifique

7 ¿Consideras que es factible solicitar un crédito bancario para iniciar un negocio?

Si ()

No ()

Porque

8 ¿Actualmente tiene algún negocio en marcha?

Si ()

No ()

En caso de ser su respuesta negativa pase a la pregunta N. 10

9 ¿De dónde fueron las fuentes de financiamiento para su negocio?

Ahorros propios ()

Familiares ()

Amigos ()

Crédito Bancario ()

Capitales Ángeles ()

Otros ()

Especifique

10 ¿Conoce la forma de financiamiento que brindan los Capitales Ángeles?

Si ()

No ()

En caso de ser su respuesta positiva pase a la pregunta N. 12

11 ¿En caso de contar con los recursos económicos por medio de un inversionista a cambio de participación accionaria iniciaría un negocio?

Si ()

No ()

Por qué?

Fin de la encuesta

12 ¿Utilizaría esta forma de financiamiento para iniciar su negocio?

Si ()

No ()

Por qué?

Muchas Gracias por su tiempo

Anexo 5. Tabulación Encuesta

ENCUESTA			
1	¿Cuál es su rango de edad ?		
	20 -30 años	53%	
	30- 40 años	37%	
	40- 50 años	5%	
	50 años a más	5%	
2	¿Cuál es su nivel de Instrucción?		
	Segundo Nivel	8%	
	Tercer Nivel	67%	
	Cuarto Nivel	25%	
	Otro, especificar	0%	
3	¿Cuál es su rango de Ingresos?		
	Menos de 1000	42%	
	1000 - 2000	46%	
	2000- 3000	10%	
	3000 a más	2%	
4	Te consideras una persona emprendedora?		
	Si ()		88%
	Por qué?		
	Oportunidad de negocio donde otros no ven	17%	
	Superacion personal	28%	
	Negocio propio	26%	
	Atributos de emprendedor	4%	
	No especificaron motivo	25%	
	No ()		12%
	Por qué?		
	Comodidad a la dependencia	43%	
	Se desanima facilmente	14%	
	No especificaron motivo	43%	

5	¿Algunas vez ha tenido la idea poner en marcha un Negocio Propio?			
	Si		93%	
	Por qué?			
	Mejorar Ingresos economicos	23%		
	Ideas propias	4%		
	Para ser independiente sin jefes	46%		
	Generar empleo	7%		
	No especificaron motivo	20%		
	No		7%	
	Por qué?			
	No especificaron motivo	100%		
6	¿Cuál cree que es el principal problema para iniciar un negocio?			
	Recursos Económicos	46%		
	Conocimiento	14%		
	Miedo al fracaso	38%		
	Falta de decisión y voluntad	1%		
7	¿Consideras que es factible solicitar un credito bancario para iniciar un negocio?			
	Si ()		72%	
	Por qué?			
	Variedad de creditos			
	Costrumbre estar endeudado unicamente de emprender			
	No		28%	
	Por qué?			
	Muchos papeles - garantia	40%		
	Intereses altos	55%		
	No soy calificado	5%		

8	¿Actualmente tiene algún negocio en marcha?								
	Si	12%							
	No	88%							
	En caso de ser su respuesta negativa pase a la pregunta N. 10								
9	¿De donde fueron las fuentes de financiamiento para su negocio?								
	Ahorros propios	44%							
	Familiares	38%							
	Crédito Bancario	19%							
	Capitales Angeles	0%							
10	¿Conoce la forma de financiamiento que brindan los Capitales Angeles?								
	Si	15%							
	No	85%							
	En caso de ser su respuesta positiva pase a la pregunta N. 12								
11	¿En caso de contar con los recursos económicos por medio de un inversionista a cambio de participación accionaria iniciaria un negocio?								
	Si ()	78%							
	Por qué?								
	Riesgo compartido	42%							
	Intercambio de conocimientos - Asesoramient	33%							
	Marcha mejor el negocio - crece	17%							
	Depende del % de acciones	8%							
	No ()	22%							
	Por qué?								
	Me pueden copiar la idea	20%							
	Bancos mejor opcion	20%							
	No sabe de lo que se trata	40%							
	Deseo negocio familiar	20%							

12	¿Utilizaria esta forma de financiamiento para inciar su negocio?								
	Si ()	78%							
	Por qué?								
	Verificar licitud de los fondos	40%							
	Riesgo compartido	40%							
	Asesoran	20%							
	No ()	22%							
	Por qué?								
	Mucho proceso	50%							
	No especificaron motivo	50%							