

# **ESCUELA POLITÉCNICA NACIONAL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**

**UNIDAD DE TITULACIÓN**

**CARACTERIZACIÓN DEL PERFIL DEL EMPRENDEDOR DE LA  
CIUDAD DE QUITO A 2018.**

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE  
INGENIERO EMPRESARIAL**

**JESSICA MIREYA CACHAGO CONUMBA**

[jessica.cachago@epn.edu.ec](mailto:jessica.cachago@epn.edu.ec)

**Director: MBA. María Stefanie Vásquez Peñafiel**

[maría.vasquez@epn.edu.ec](mailto:maría.vasquez@epn.edu.ec)

**2020**

## **APROBACIÓN DEL DIRECTOR**

Como director del trabajo de titulación Caracterización del perfil del emprendedor de la ciudad de Quito a 2018 desarrollado por Jessica Mireya Cachago Conumba, estudiante de la Carrera Ingeniera Empresarial, habiendo supervisado la realización de este trabajo y realizado las correcciones correspondientes, doy por aprobada la redacción final del documento escrito para que prosiga con los trámites correspondientes a la sustentación de la Defensa oral.

---

**María Stefanie Vásquez Peñafiel**

**DIRECTOR**

## **DECLARACIÓN DE AUTORÍA**

Yo, Jessica Mireya Cachago Conumba, declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentada para ningún grado o calificación profesional; y, que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

La Escuela Politécnica Nacional puede hacer uso de los derechos correspondientes a este trabajo, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su Reglamento y por la normatividad institucional vigente.

---

**Jessica Mireya Cachago Conumba**

## **DEDICATORIA**

Quiero dedicar esta investigación a mis padres, Segundo y Mercedes. Por siempre confiar en mí y siempre alentarme a ser mejor cada día.

## **AGRADECIMIENTO**

Mi más profundo agradecimiento a Dios y a mis padres por confiar, apoyarme y sobre todo creer en mis sueños y en mí. Por brindarme sus sabios consejos y enseñarme que en la vida que todo se puede lograr y que si un día caemos al otro nos levantamos.

Agradezco también a cada uno de mis amigos, ya que fueron parte esencial en el transcurso de mi vida universitaria, pues me brindaron bellos momentos que quedaran marcados en mi mente.

También quiero agradecer a la MBA. María Stefanie Vásquez por todo su apoyo y guía en la elaboración de esta investigación.

## ÍNDICE DE CONTENIDO.

<b>LISTA DE FIGURAS.....</b>	<b>I</b>
<b>LISTA DE TABLAS. ....</b>	<b>III</b>
<b>LISTA DE ANEXOS.....</b>	<b>IV</b>
<b>RESUMEN .....</b>	<b>V</b>
<b>ABSTRACT.....</b>	<b>VI</b>
<b>1. INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>1</b>
1.1. PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN .....	2
1.2. OBJETIVO GENERAL .....	2
1.3. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	2
1.4. HIPÓTESIS O ALCANCE.....	2
1.5. MARCO TEÓRICO.....	2
1.5.1. Emprendimiento.....	2
1.5.2. El emprendimiento en Ecuador.....	5
1.5.3. El emprendedor.....	7
1.5.4. Necesidades y expectativas del emprendedor.....	20
<b>2. METODOLOGÍA.....</b>	<b>29</b>
2.1. NATURALEZA DE LA INVESTIGACIÓN.....	29
2.2. ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN .....	29
2.3. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	29
2.4. POBLACIÓN Y MUESTRA.....	30
2.4.1. Descripción de la organización.....	30
2.4.2. Tamaño de la muestra.....	31
2.5. HERRAMIENTA.....	32
2.5.1. Validación cuestionario.....	32
2.5.2. Estructura del cuestionario.....	33
2.6. ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN .....	38
<b>3. RESULTADOS Y DISCUSIONES.....</b>	<b>39</b>

3.1. RESULTADOS. ....	39
3.1.1. Datos demográficos. ....	41
3.1.2. Datos socioeconómicos. ....	43
3.1.3. Características del entorno. ....	47
3.1.4. Actitudes del emprendedor. ....	50
3.1.5. Necesidades. ....	53
3.1.6. Expectativas. ....	64
3.2. DISCUSIONES. ....	71
<b>4. CONCLUSIONES. ....</b>	<b>84</b>
<b>REFERENCIAS. ....</b>	<b>87</b>
<b>ANEXOS. ....</b>	<b>96</b>

## LISTA DE FIGURAS.

<b>Figura 1</b> - Estadística de fiabilidad del Instrumento Perfil del emprendedor. ....	33
<b>Figura 2</b> - Estadística de fiabilidad para segmento de Necesidades y Expectativas. ...	33
<b>Figura 3</b> - Total de la muestra. ....	40
<b>Figura 4</b> - Respuesta a la pregunta: Indique a que industria pertenece su emprendimiento. ....	41
<b>Figura 5</b> - Emprendedores según la edad y sexo. ....	42
<b>Figura 6</b> - Respuesta a la pregunta: ¿Su estado civil es? .....	42
<b>Figura 7</b> - Respuesta a la pregunta ¿Cuál es el grado de estudios más alto que ha obtenido?.....	43
<b>Figura 8</b> - Respuesta a la pregunta ¿Alguna vez ha trabajado en el desarrollo de un nuevo producto o una nueva organización donde no era fundador? .....	44
<b>Figura 9</b> - Respuesta a la pregunta: ¿Ha tenido usted emprendimientos anteriores sin tomar en cuenta en el que está trabajando actualmente? .....	44
<b>Figura 10</b> - Respuesta a la pregunta ¿Antes de crear su empresa en qué situación laboral se encontraba? .....	45
<b>Figura 11</b> - Respuesta a la pregunta: ¿Tiene usted experiencia laboral previa en el sector de la empresa que ha creado?.....	45
<b>Figura 12</b> - Respuesta a la pregunta: ¿Actualmente cuál es su situación laboral? ....	46
<b>Figura 13</b> - Respuesta a la pregunta: ¿Señale cuál es su tipo de jornada de trabajo?.....	46
<b>Figura 14</b> - Respuesta a la pregunta: ¿Algún miembro de su familia (padres, hermanos o abuelos) es empresario o ha tenido un negocio propio? .....	47
<b>Figura 15</b> - Influencia según sexo. ....	48
<b>Figura 16</b> - Respuesta a la pregunta: ¿Cómo han influido las siguientes personas a la hora de crear su empresa o trabajar por su cuenta?.....	48
<b>Figura 17</b> - Respuesta a la pregunta: ¿De las motivaciones anteriores cual es la que más influyó en su decisión de emprender? .....	49
<b>Figura 18</b> - Motivación según el sexo.....	50
<b>Figura 19</b> - Características por grupo de emprendedores. ....	53
<b>Figura 20</b> - Número de trabajadores a contratar según el número de trabajadores actuales. ....	65
<b>Figura 21</b> - Número de trabajadores que contratará según el tiempo de funcionamiento del emprendimiento. ....	66
<b>Figura 22</b> - Innovación de acuerdo al tiempo de funcionamiento de los emprendimientos. ....	67
<b>Figura 23</b> - Expectativa de innovación según la edad. ....	68



**Figura 24** - Expectativas según el tiempo de funcionamiento del emprendimiento..... 70

## LISTA DE TABLAS.

<b>Tabla 1 - Definición del emprendedor.....</b>	<b>8</b>
<b>Tabla 2 - Características, actitudes y /o habilidades del emprendedor mencionada por autor.....</b>	<b>16</b>
<b>Tabla 3 – Estructura del cuestionario perfil del emprendedor de la ciudad de Quito... 34</b>	
<b>Tabla 4 - Necesidades según grupo de análisis y media aritmética.....</b>	<b>54</b>
<b>Tabla 5 - Necesidades Financieras para el grupo Pre-emprendedores y Emprendedores según media aritmética y porcentaje de elección.....</b>	<b>55</b>
<b>Tabla 6 - Necesidades de capacitación y asesoría para Pre-emprendedores y Emprendedores según media aritmética y porcentaje de elección.....</b>	<b>57</b>
<b>Tabla 7 - Necesidad de infraestructura comercial para Pre-emprendedores y Emprendedores según media aritmética y porcentaje de elección.....</b>	<b>58</b>
<b>Tabla 8 - Necesidad de infraestructura física para Pre-emprendedores y Emprendedores según su media aritmética y porcentaje de elección.....</b>	<b>60</b>
<b>Tabla 9 - Necesidades de infraestructura tecnológica para Pre-emprendedores y Emprendedores según media aritmética y porcentaje de elección.....</b>	<b>62</b>
<b>Tabla 10 - Necesidad legales y de tramitología para Pre-emprendedores y Emprendedores según media aritmética y porcentaje de elección.....</b>	<b>63</b>
<b>Tabla 11 - Expectativas de expansión para emprendedores según media aritmética y porcentaje de elección.....</b>	<b>69</b>
<b>Tabla 12 - Actitudes de los emprendedores de la ciudad de Quito.....</b>	<b>81</b>
<b>Tabla 13 – Principales características del emprendedor de Quito.....</b>	<b>82</b>
<b>Tabla 14 - Necesidades prioritarias de los emprendedores.....</b>	<b>82</b>
<b>Tabla 15 - Expectativas de los emprendedores.....</b>	<b>83</b>

## LISTA DE ANEXOS

<b>Anexo 1</b> – Empresas que no permitieron el levantamiento de información para el proyecto.....	97
<b>Anexo 2</b> – Autorización de uso del cuestionario “Perfil del emprendedor”.....	98
<b>Anexo 3</b> - Encuesta Perfil del Emprendedor de la ciudad de Quito. ....	99

## RESUMEN

Ecuador, es uno de los países que posee los porcentajes de tasa de emprendimiento temprana más alta a nivel de Latinoamérica. Por lo cual, han surgido diferentes estudios que han aportado una visión general sobre el emprendedor ecuatoriano. Sin embargo, no se dispone de información que permita conocer las características del emprendedor por ciudades. En consecuencia, el objetivo principal de este proyecto es evaluar el perfil del emprendedor de la ciudad de Quito, a través del uso de encuestas. Misma que ha sido dirigida a personas que participan o forman parte de alguna incubadora, coworking, ferias de emprendimiento, gremio o cámara empresarial que resida en la ciudad de Quito. Dando lugar, a dos grupos de análisis como los pre-emprendedores y emprendedores, quienes han revelado diferencias en la manera de percibir y desarrollar sus cualidades, necesidades y expectativas. Cabe recalcar que este estudio fue realizado durante el año 2018.

**Palabras clave:** perfil del emprendedor, emprendedor, pre-emprendedor, emprendimiento.

## ABSTRACT

Ecuador, is one of the countries that has the highest rates of early entrepreneurship in Latin America. Therefore, different studies have emerged that have provided an overview of the Ecuadorian entrepreneur. However, there is no information available to know the characteristics of the entrepreneur by cities. Consequently, the main objective of this project is to evaluate the profile of the entrepreneur of the city of Quito, through the use of surveys. It has been addressed to people who participate or are part of an incubator, coworking, entrepreneurship fairs, guild or business chamber that resides in the city of Quito. As result, two analysis groups such as pre-entrepreneurs and entrepreneurs, who have revealed differences in the way they perceive and develop their qualities, needs and expectations. For general information, this study was conducted during 2018.

**Keywords:** profile of the entrepreneur, entrepreneur, pre-entrepreneur, entrepreneurship.

# 1. INTRODUCCIÓN.

El emprendedor sin duda es aquel individuo “visionario, creador que todos llevamos dentro. Por lo tanto, todos nacemos con esa cualidad y eso define la manera en que vemos, oímos, sentimos y vivimos las experiencias.”(Alfonso Rodríguez Ramírez, 2016).

Pues, todos estos aspectos convergen cuando se toma la decisión de aventurarse en la actividad de crear su propia empresa, es decir, sus habilidades, cualidades o rasgos se hacen presentes para poder ejecutar y sobre llevar todas las barreras y problemas que se tenga a la hora de emprender.

Por lo cual, las características que conforman el perfil del emprendedor están basadas en datos demográficos, socioeconómicos, rasgos de personalidad, el entorno, así como también factores motivacionales. Lo que permite identificar y determinar cuál fue la causa para que se decida emprender, incluyendo el reconocer quienes de su entorno apoyaron esta idea. Por consiguiente, la formación, experiencias, edad, sexo, situación laboral y su entorno propiciaran la creación de cualidades tales como iniciativa, liderazgo, perseverancia, riesgo, creatividad, logro, manejo de problemas, energía y capacidad de trabajo que tengan desarrollados o no los emprendedores en su perfil.

Por otro lado, existen barreras en el entorno que el emprendedor debe sobrepasar, pero estos problemas o limitaciones se las denomina necesidades. Las cuales, se encuentran segmentadas en financieras, infraestructura, capacitaciones y tramitología. Al igual que las expectativas que se van generando en el emprendedor como la posibilidad de expansión, crecimiento e innovación.

En Ecuador, los estudios más próximos a brindar un perfil han sido realizados por el GEM y por el Eco. Wilson Araque. Sin embargo, estas aportaciones son efectuadas a nivel nacional dejando de lado una caracterización del emprendedor por ciudades. Puesto, que existen diferentes contextos culturales como valores, creencias y costumbres, al igual que distintos sectores industrializados brindando servicios y empleo, así como también el acceso a centros universitarios entre otros aspectos, que hacen que cada lugar aunque este pertenezca a un mismo país, tenga diferentes entornos favorecedores o no para el emprendimiento (Sánchez Tovar, García Fernández, & Mendoza Flores, 2015). Por tal razón, se hace necesario el poder obtener un perfil del emprendedor de la ciudad de Quito, para determinar cuáles son sus características, sus necesidades y expectativas presentes en ellos.

## **1.1. Pregunta de investigación**

¿Cuál es el perfil del emprendedor de la ciudad de Quito?

## **1.2. Objetivo general**

Evaluar el perfil del emprendedor de la ciudad de Quito

## **1.3. Objetivos específicos**

- Identificar la actitud emprendedora en la ciudad de Quito
- Determinar las características de los emprendedores de la ciudad de Quito.
- Identificar necesidades y expectativas del emprendedor de la ciudad de Quito.

## **1.4. Hipótesis o Alcance.**

En el presente estudio no se hará uso de hipótesis, ya que el proyecto a realizar tiene como alcance una investigación descriptiva, y “solo se formulan hipótesis cuando se pronosticando un hecho o dato” (Hernández, 2010). Pues, lo que se pretende investigar es una caracterización del perfil emprendedor de la ciudad de Quito, en el cual no se ha generado ningún pronóstico sobre dicho perfil.

## **1.5. Marco teórico.**

### **1.5.1. Emprendimiento.**

Uno de los ejes principales que permite el progreso de un país es el emprendimiento, de ahí que el gobierno y de más instituciones buscan crear vías de apoyo para los emprendedores. Lo que lleva a preguntarse ¿porque el emprendimiento es aquella vía de desarrollo de una nación?, y la respuesta sigue siendo aún más audaz. Pues, el emprendimiento es aquel motor de la economía , activándola mediante “la generación de puestos de trabajo, la innovación y la diversificación del tejido productivo”(Kantis, 2008), lo que genera un impacto económico y social, transformando al emprendimiento en un tema de relevancia y sobre todo de investigación.

Por tal razón, se iniciará describiendo al emprendimiento etimológicamente, el cual proviene del término “entreprendre (originario del francés), que su traducción al inglés es entrepreneurship y que al español se ha llegado denominarlo como emprendimiento, emprendurismo, etc.” (Osorio, Murillo, & Gonzales, 2015).

Si bien es cierto, se cree que el emprendimiento ha sido objeto de estudio en los últimos años, sin embargo, los primeros modelos teóricos surgieron de aproximaciones económicas y sociológicas que están remontadas “al siglo XVII y principios del XVIII con Richard Cantillón y Adam Smith” (Aldana et al., 2019). De ahí que, “el economista francés Richard Cantillon con su aporte dio el comienzo al concepto y el rol que juega el emprendimiento en la economía”(Ruiz & Terán, 2018). Formándose después de esto, una gran cantidad de contribuciones hasta el día de hoy, sobre el emprendimiento, emprender, innovación, cultura, etc.

Es así, como después de las primeras aportaciones que brindó Richard Cantillon surgen nuevas propuestas por parte de los economistas Jean Baptiste Say y Stuart Mill. Siendo Say, quien diferencia al emprendedor y al capitalista, además de considerar al emprendedor como agente de cambio y denominar al emprendimiento como generador de desarrollo en una sociedad (Alean, Del Rio, Simancas, & Rodríguez, 2017). Algo similar ocurre con Stuart Mill, quien en sus aportes también enfatiza en la importancia del emprendimiento para el crecimiento económico, al mismo tiempo que reflexiona sobre el desarrollo del entrepreneurship ya que requiere de habilidades no comunes (Herrera & Montoya, 2013).

A lo que más tarde, con enfoques de los economistas Cantillon y Say nace la aportación del economista Schumpeter, siendo el autor más renombrado y reconocido por sus estudios en el campo del emprendimiento. Pues, a él se debe la introducción del concepto de innovación y el efecto que este tiene para realizar cambios en la sociedad y en la economía. Ya que, en “esencia el emprendimiento es la innovación, donde las oportunidades emergen, en un proceso de “destrucción creativa”, de la disposición interna del emprendedor para iniciar cambios”(Villota, 2018).

En la cual el autor Montoya (2004) reconoce a la innovación como:

La introducción de unos nuevos bienes de consumo en el mercado; el surgimiento de un nuevo método de producción y transporte; consecución de la apertura de un nuevo mercado; la generación de una nueva fuente de oferta de



materias primas; cambio en la organización de cualquier organización o en su proceso de gestión.

A esta visión se une el economista Peter Drucker considerado como el padre del management, en su libro llamado "Innovación y Emprendimiento", mismo que da el comienzo al estudio y enseñanza del emprendimiento en las escuelas del negocio del mundo. "Defiende al emprendedor como aquel empresario innovador y sobre todo señala explícitamente que cualquier negocio pequeño y nuevo no es un emprendimiento, y quien lo lleva a cabo no es un emprendedor"(Schnarch, 2014). Conceptos que se mantendrá como base para la creación de definiciones o aportaciones para el siglo XXI.

Es entonces, cuando se denota la importancia de los anteriores enfoques ya que la introducción de la innovación y el efecto económico al definir al emprendimiento serán las principales características de conceptualización actuales como se puede citar a Escolar et al. (2015) quien menciona que "el emprendimiento se encuentra íntimamente ligado a la innovación, al crecimiento de la competitividad, al crecimiento económico, la creación de empleo y al éxito a nivel personal". Al igual que Poveda, Alvarez & Vega, (2019) en su libro "Generalidades" definen al emprendimiento como "como un proceso dinámico de visión, cambio y creación que requiere la aplicación de energía y pasión para la implementación de nuevas ideas y soluciones creativas".

A estos aportes también se debe unir el concepto proporcionada por el GEM el cual considera al emprendedurismo como "cualquier intento de nuevo negocio o la creación de empresas, tales como trabajo por cuenta propia, una nueva organización de la empresa, o la expansión de un negocio existente, por un individuo, un equipo de personas, o un negocio establecido" (GEM, 2017).

Sin embargo, como señala el autor Herrera (2012) "ninguna definición del emprendimiento es lo suficientemente precisa o descriptiva". Por lo cual, se connota ciertos aspectos alrededor del emprendimiento ya que "no tiene un concepto único, pero sí criterios comunes, como la innovación, creatividad o necesidad de transformación de algo, y las características particulares de quien emprende"(Hurtado, 2016).

## **1.5.2. El emprendimiento en Ecuador.**

### 1.5.2.1. Literatura sobre emprendimiento en Ecuador.

Al indagar sobre información de emprendimiento en Ecuador, resulta inquietante el que existe poca información sobre este tema. Puesto, que los estudios más relevantes sobre emprendimiento es el realizado por la ESPAE Graduate School of Management, de la Escuela Politécnica del Litoral ESPOL, auspiciado por la Global Entrepreneurship Research Association, el cual presenta los resultados del GEM Ecuador 2017, y el trabajo realizado por el Eco. Wilson Araque (2009) con su libro “El perfil del Emprendedor Ecuatoriano”, auspiciado por la Universidad Andina Simón Bolívar UASB. Estas investigaciones han logrado recopilar información sobre las características que posee el emprendedor ecuatoriano, además de identificar cuáles fueron sus motivaciones para emprender, rasgos del entorno, entre otros.

El Global Entrepreneurship Monitor, tiene como objetivos el poder medir y analizar el nivel de actividad emprendedora, así como los factores que la determinan. Esta medición es a través del uso de un indicador denominado Actividad Emprendedora Temprana que en sus siglas en inglés se conoce como TEA. En sus etapas iniciales (emprendedor naciente y nuevo), considerando características del emprendedor como edad (entre 18 y 64 años), género, educación y motivaciones a emprender.

El reporte del ciclo 2017 del GEM Ecuador, recogió información de 2,060 personas en edad adulta y 37 expertos nacionales, lo que permitió identificar y analizar las características de la actividad emprendedora en el país. Los resultados muestran que, en el 2017, Ecuador posee la TEA más alta de la región por sexto año consecutivo, seguido por Perú y Chile. Así mismo, el GEM (2017) menciona que aún existen dificultades para que un emprendimiento supere la barrera de los 3 meses de operación ya que los problemas de financiamiento y falta de rentabilidad fueron las principales razones de discontinuación.

Este año, el GEM introduce el índice de espíritu emprendedor (GESI), en el cual se obtiene el segundo mejor puntaje de la región (0.28). Evidenciando una percepción positiva frente al emprendimiento y una alta autoconfianza en las capacidades o conocimientos necesarios para emprender.

De igual manera, el estudio realizado por el Eco. Wilson Araque en su libro llamado “El Perfil del Emprendedor Ecuatoriano”, analiza las características empresariales personales de los ecuatorianos, mediante información obtenida por encuestas realizadas a 486 empresarios afiliados a las Cámaras de las Pequeña Industria de Pichincha, Tungurahua, Azuay, Guayas y Manabí; con el objetivo de obtener información respecto al perfil del emprendedor.

Los datos recabados del estudio están basados en: información de identificación personal como edad, sexo, nivel de educativo, estado civil y lugar de residencia; motivación para emprender, teniendo como opciones independencia, mejora económica, necesidad, etc.; características del entorno general y específico en las que hace alusión temas de acceso a maquinaria, talento humano, capacitación, entre otros aspectos; y El financiamiento del emprendimiento la misma que está comprendida por recursos propios, apoyo económico de los padres, amigos o financiamiento por entidades bancarias, etc. Así como también información relacionada con el emprendimiento.

#### 1.5.2.2. Políticas y programas impulsados desde el Estado.

Económicamente Ecuador siempre ha dependido de la venta de productos sin ninguna transformación o tecnificación. Es por eso, que en el gobierno del expresidente Rafael Correa en su mandato buscaba el cambio de la matriz productiva y actualmente en la presidencia Lenin Moreno se enfoca hacia la búsqueda permanente del bien común a través del proyecto Plan Nacional de Desarrollo. En donde, se expresa en uno de sus objetivos “incrementar la productividad, agregar valor, innovar y ser más competitivo, por lo que se requiere investigación e innovación para la producción, transferencia tecnológica; inversión en mecanización, industrialización e infraestructura productiva” (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2017). Así Ecuador, abandona el ser un país agroexportador-extractivista y pasar a ser un país que privilegie la producción diversificada, eficiente y con valor agregado. Por todos los objetivos que se plantean en el Gobierno ecuatoriano es que “la formación de emprendedores y nuevas empresas es una prioridad cuando se trata de promover el desarrollo económico y social de los países”(Zamora, 2017).

Por lo cual, en la Constitución De La República Del Ecuador (2008) en su Art.39 menciona que “el Estado fomentará su incorporación al trabajo en condiciones justas y

dignas, con énfasis en la capacitación, la garantía de acceso al primer empleo y la promoción de sus habilidades de emprendimiento”; al igual que el (Código Orgánico Producción, Comercio E Inversiones (2010) en su Art.4, inciso E, enfatiza que la legislación tiene como fin “generar un sistema integral para la innovación y el emprendimiento, para que la ciencia y tecnología potencien el cambio de la matriz productiva; y para contribuir a la construcción de una sociedad de propietarios, productores y emprendedores”.

Por otro lado, los programas impulsados por el gobierno en pro del emprendimiento están a cargo de la Corporación financiera Nacional CFN, Banco Pacifico, BanEcuador, Secretaria de Impuso Joven con el proyecto del mismo nombre, los cuales tienen como objetivo brindar financiamiento a los emprendimientos a tasas de interés más bajas y accesibles. Mientras que Ministerio de Industrias y Productividad Mipro con el proyecto Centros de Desarrollo Empresarial y Apoyo al Emprendimiento (CDEAE), Ministerio de Producción Comercio Exterior e Inversiones y Pesca con el programa ProEcuador, buscan dar capacitación y asesoramiento al emprendedor desde que nace la idea, al igual que brindar asesoramiento a los emprendedores ya establecidos con el fin de abrir mercados internacionales con el proyecto ProEcuador, estas capacitaciones son totalmente gratuitas en la mayoría de los casos. El objetivo del Gobierno ecuatoriano es fomentar el emprendimiento con el ímpetu de que este cree nuevas plazas de trabajo y active la economía local.

### **1.5.3. El emprendedor**

En la actualidad, al referirse o buscar una definición sobre el emprendedor resulta sencillo, pues se puede encontrar un sin número de conceptos acerca de él, ya que el termino ha sido objeto de estudio de muchos campos de conocimiento, creándose así muy diversas perspectivas. Tal como, ser aquella persona que pone en marcha alguna actividad con un alto riesgo o incertidumbre, o ser aquel individuo que promueve actividades empresariales innovadoras o simplemente que pone en marcha cualquier negocio.

Sin embargo, la palabra emprendedor proviene de diferentes acepciones idiomáticas. Donde, una de ellas se origina en el siglo XVI con la palabra “entrepreneur”, de nacimiento francés que traducida al español significa pionero y que a principios del siglo

XVIII se incluye a constructores de puentes, caminos, y arquitectos (Hidalgo, 2014). De igual manera, otros autores mencionan que el término entrepreneur apareció por primera vez en el texto “Essai Sur la Nature du Commerce en Général”, escrito por Richard Cantillon (1755). “Donde se denominaba emprendedor a quien compra productos a precios conocidos para venderlos a precios desconocidos en el mercado”, (Castro, García, & Adame, 2015).

No obstante, hasta esos momentos no existía ninguna diferenciación entre el inversor y el emprendedor, por lo que renombrados economistas como Say (1852), Knight (1921), Baumol (1968 y 1993), Braudel (1985) y Casson (1982), fortalecen y enriquecen la definición del emprendedor, brindando las primeras diferencias entre estos dos personajes. Lo que más tarde daría como resultado que, uno de los principales economistas Joseph Schumpeter considere al emprendedor como el “destructor creativo”, definiéndolo como una persona dinámica y fuera de lo común. Donde su principal función es reformar o revolucionar el patrón de producción para producir un nuevo producto o uno viejo de nueva manera (Formichella, 2015).

Es así como, en el año 1997 en la escuela austriaca fundada por Carl Menger, se define al emprendedor como aquel individuo que reconoce oportunidades que otras personas no logran divisar (Herrera, 2012). Por lo que, se empiezan a converger las diferentes definiciones acerca del emprendedor tal como se visualiza en la siguiente tabla:

**Tabla 1 - Definición del emprendedor.**

<b>Autor</b>	<b>Definición</b>
Richard Cantillon (1775)	Una persona que se caracteriza por comprar productos a precios conocidos para venderlos a precios desconocidos
Schumpeter (1934)	Ente generador de crecimiento económico. Destructo creativo (proceso de desarrollo caracterizado por la innovación constante)
Cantillon, Thunen y Baudeau (Citados en Rodríguez, 2009)	Tomador de riesgo y persona demasiado Inteligente
Benthan y Smith (Citados en Rodríguez, 2009)	Tomador de decisiones con riesgo innovador y como trabajador innovador
Pereira (2003)	Es quien percibe la oportunidad y crea la organización para aprovecharla
De Vries (1977)	Concibe e implementa una idea a través de la innovación, administración y toma de riesgos

Drucker (1970)	Ejecuta las tareas de proyección, combinación, innovación y anticipación
Baumol (1968)	Es más que un organizador y que un innovador, debe conseguir nuevas fuentes de recursos y métodos de mercadeo y estructurar una nueva organización
Dees (1998)	Es capaz de destrucción creativa, creación de valor, identificación de oportunidades e ingenio

Fuente: (Castro et al., 2015)

No obstante, como se puede evidenciar en la tabla 1 y de la cual se puede concluir que no existe un acuerdo entre las diferentes definiciones. Aunque, existen actitudes en las que concuerdan, cómo es la detección de oportunidades, tomador de riesgos e innovador. Por lo que se empieza a crear una tendencia por definir las cualidades y habilidades que tiene el emprendedor ya que es “la persona que está inmersa en el proceso de creación de una empresa o en sus primeras fases de consolidación”(GEM, 2017). Así también lo considera Valencia, Montaya & Montaya (2015) mencionando que el “fenómeno del emprendimiento está compuesto por individuos. Así, las diferencias individuales que distinguen y se destacan en los emprendedores, pueden revelar la razón de su éxito”

### **1.5.3.1. Perfil del emprendedor.**

Los factores determinantes para poder describir los rasgos de personalidad del emprendedor están condicionada a la información relacionada con datos demográfica-socioeconómica, el entorno y los factores de personalidad, así como también las motivaciones para emprender. Los cuales se irán detallando a continuación:

#### **1.5.3.1.1. Características demográficas y socioeconómicas.**

La información demográfica está compuesta por variables de edad, sexo, estado civil, etc. Mientras que, la variable socioeconómica está conformada por información de educación, experiencia laboral y ocupación. Todas estas características como lo indica Ortega, Lujano & López (2015) “ayudaran o afectaran a la decisión de convertirse emprendedores o sino al desarrollo de la nueva empresa”.

Entonces, un punto fundamental en los datos demográficos es la variable del sexo, ya que, la mayoría de emprendimientos están dirigidos por hombres. Sin embargo, estas

cifras han ido cambiando desde 1990 por diferentes circunstancias como el acceso a la educación, mayor participación en el mercado laboral, así como también los cambios culturales y económicos (Elizundia, 2015), lo que ha permitido que la mujer también intervenga en la creación de empresas. Que según la Revista Gestion (2018) en Latinoamérica por cada 10 hombres que emprendan en la región, 8 mujeres también están emprendiendo.

Inclusive, según el estudio “Emprendimiento y género en América Latina -2017” da a conocer que las experiencias empresariales de la familia influyen más en los emprendimientos femeninos, por lo que hace un llamado para generar motivación por aquellas mujeres que no cuentan con el apoyo o estímulo (INCAE, 2017). Puesto que, “aunque no existen diferencias significativas entre el desempeño del hombre y la mujer, estudios psicológicos han encontrado que las mujeres están más dispuestas a estar de acuerdo con la autoridad y que los hombres son más propensos a crear empresas” (López, Morelia, & Militza, 2007).

En el caso, de la formación académica las evidencias empíricas han permitido identificar que “este factor contribuye al éxito e indica que mientras las tasas de fracasos de nuevas empresas creadas por personas con poca formación es de 80%, en muestras conformadas por universitarios esta tasa está por debajo del 20%”(Ortega et al., 2015). E incluso, “otros estudios demuestran que aquellas empresas que tienen tasas más altas del crecimiento del empleo tienen fundadores con estudios universitario”(Messina & Hochsztain, 2015)

Por lo tanto, cuando un sujeto dispone de una formación académica y profesional adecuada y/o tiene experiencia como emprendedor, estos factores le brindan al emprendedor un nivel de autoconfianza más alto (García, Martínez, & Fernández, 2010). Es decir, brindará mejores habilidades de gestión, evaluación de oportunidades, así como también utilizar recursos de forma más eficiente lo que ayudara al emprendimiento (Simón, Revuelto, & Medina, 2012).

En cuanto, al hablar del factor de la edad algunos autores consideran “que no es un factor relevante, sino que se trata, más bien, de una combinación de formación y experiencia. Y es que, evidentemente, la edad es una variable muy correlacionada con otros factores, resultando la experiencia relevante para el éxito” (Villa, 2012). Sin embargo, algo importante que ha permitido estudiar el factor de la edad, es que en lapso de los 18 a 64 años, ha sido posible determinar que a medida que aumenta la edad del

individuo, decrece el número de personas emprendiendo (Messina & Hochsztain, 2015). Y, se destaca que entre la edad de 25 a 35 años es donde más se tiende a emprender (GEM, 2017).

En este mismo sentido, al hablar de la situación laboral en la que se encuentra el sujeto antes de emprender. Según estudios, han comprobado que quienes se estaban empleados tienen mayores posibilidades de emprender, pues son más propensos a descubrir oportunidades y ponerlas en marcha que en comparación con los que no lo hacen. Incluso, el mismo hecho de haber o estado laborando da una experiencia, habilidad y contactos adquiridos, lo que representa una ventaja en cuanto se establezca su emprendimiento (Salazar, González, & Consuelo, 2013)

Sin embargo, como menciona Simón et al. (2012) “la experiencia previa como emprendedor en un negocio diferente, no afecta significativamente al éxito del negocio actual, mientras que la experiencia en el mismo sector sí tiene una correlación positiva con el éxito del negocio”.

Pero la situación laboral cambia cuando ya tienen su emprendimiento, pues los emprendedores en su mayoría llegan a considerar autoempleados. Pero, existe todavía emprendedores que poseen un empleo adicional (GEM, 2017).

Con respecto a Ecuador el estudio realizado por el GEM 2017, menciona que predominan emprendedores entre las edades entre 25 y 44 años en un 58%. En cuanto al género la proporción de la TEA (tasa de emprendimiento temprana) en mujeres para el 2017 fue del 52%. Y con respecto a la educación predominan emprendedores que han finalizado su educación primaria (33%) y secundaria (35%) y solo un 15% presenta tener estudios superiores(GEM, 2017).

A su vez en el libro “El perfil del emprendedor ecuatoriano” también hace uso de información demográfica, en el cual explica que el 71% de ecuatorianos iniciaron su emprendimiento entre la edad de 17 a 32 años, destacándose el grupo comprendido de 26 a 32 años (40%). Además, menciona que en la actualidad los emprendedores son más conscientes sobre las ventajas que brinda tener una formación académica. Pues, en sus resultados se reflejan, que en su mayoría ya presentan estudios superiores (54%) y empieza a connotar una preocupación por realizar estudios de posgrado en un 6%.



En cuanto, al estado civil, el ser soltero o casado no afecta al comportamiento emprendedor, por lo contrario, esto significa una motivación para el emprendedor ya que busca brindar a su familia un mayor bienestar. Puesto, que en Pichincha un 63% es casado. Por otro lado, al hablar sobre género y emprendimiento, se identifica que existen más emprendedores hombres quienes representan un 83% de participación a nivel nacional (Araque, 2009).

#### 1.5.3.1.2. Características del entorno.

El entorno cercano del emprendedor está conformado por la familia, amigos, conyugue, compañeros, jefes y profesores, así como lo menciona Klyver (2007), ya que son factores que generan u obstaculizan al desarrollo emprendedor. Porque, son individuos que están presentes en las primeras etapas del ciclo de vida cuando la decisión de iniciar o no un negocio aún no se ha tomado. No obstante, la familia, los amigos y la pareja representan el entorno más importante, pues ellos brindan el apoyo a la hora de emprender (Torres, 2017).

A lo que el autor Fuentes & Sánchez (2010) describe:

Individuos adquieren un comportamiento u otro en función de que ese comportamiento tenga consecuencias deseables o indeseables para dicho individuo. En ello influye cómo evalúan de forma favorable o desfavorable un determinado comportamiento, es decir, cómo las personas de su alrededor (familia, amigos, grupos étnicos, entorno educativo y profesional, etc.), valorarán esa conducta, en este caso cómo pensarán acerca de la decisión de crear una empresa.

Por ende, es preciso también mencionar que “la tradición familiar es un factor influyente en la creación de empresas” (Pedraza, Ortiz, & Pérez, 2015). Debido a que, si “un padre que fue emprendedor y participa en actividades emprendedoras, aumenta las posibilidades de que los hijos repitan este patrón de actividad”(Torres, 2017). Aunque, también pueden ejercer incidencia otras personas con las que el emprendedor se identifica, como profesores, mentores, figuras públicas y escritores (Shapero, 1985, p. 26). Además, algo que se ha detectado es que la familia llega a ser una especie de incubadora de ideas. Pero también hay que rescatar que, aunque no se provenga de una familia emprendedora, esto no impide la generación de emprendedores (Betrones & Silva, 2009).

En cuanto a Ecuador, el trabajo más cercano a estudiar este aspecto de entorno familiar y su influencia, ha sido realizado por el Eco. Wilson Araque, denominando a esta variable como motivación para el emprendimiento, en la que recalca que los antecedentes empresariales relacionados con los familiares del emprendedor no son un factor determinante para crear su propio negocio. Ya que, 5 de cada 10 emprendedores estudiados señalaron no haber tenido familiares emprendedores.

#### 1.5.3.1.3. Características motivacionales.

Dentro de este orden de ideas, es preciso tener en cuenta que uno de los principales factores que incentivan la creación de emprendimiento es la motivación que tenga la persona de plasmar en la realidad su idea, a pesar de todos los altos y bajos que conlleve aquella decisión. Dejando de lado la idea de que la motivación es “únicamente la satisfacción de necesidades, sino como la activación de conductas orientadas a fines y metas definidas por las características propias del individuo”(Marulanda, Montoya, & Vélez, 2014).

Por lo cual, nacen teorías alrededor de la motivación o razones para emprender conocida como la “Teoría Push- Pull”, que ofrece un análisis para identificar los motivos y tipos de emprendimiento, considerando “pull” como los motivos que se pueden clasificar por oportunidad y “push” la necesidad.

Como plantea Lopez (2015):

Los motivos negativos o push, entre los que se encuentran, por ejemplo, el riesgo de ser despedido, los conflictos en el lugar de trabajo, el descontento con el proceso actual de la carrera profesional o la percepción de oportunidades limitadas para la búsqueda de otro trabajo; y los motivos positivos o pull, entre los que se encuentran, por ejemplo, el deseo de ser tu propio jefe, de desarrollar una idea, de probarse a sí mismos que son capaces de iniciar un negocio o enriquecerse.

En esta misma perspectiva Shapero (1985), afirma que “la decisión de crear empresa es el producto de dos percepciones: conveniencia o deseabilidad, y factibilidad o viabilidad”(Marulanda, Montoya, & Vélez, 2014). Donde las percepciones de conveniencia o deseabilidad se caracterizan por la percepción de valores y los resultados de la cultura, estructura socioeconómica, familia, educación, padres y

personas influyentes. Y la percepción de factibilidad es la mezcla de conocimientos, recursos, garantías y experiencia obtenida en un negocio particular o en la educación formal, por lo que muchos emprendedores crean empresas en sectores en los cuales han laborado (Marulanda & Morales, 2017).

Otras aportaciones sobre las motivaciones emprendedoras han consistido en clasificarlas por necesidad y oportunidad, un claro ejemplo de esto es el estudio que realiza el GEM, quien considera que la “motivación por oportunidad es cuando existe el deseo de ser independientes o incrementar sus ingresos y la motivación por necesidad se da porque no se tiene otra opción real de empleo”(GEM, 2017).

En conclusión, como afirma los autores Romero & Milone (2016) los motivos para emprender más citados son :

Autonomía o independencia, el aumento de ingresos, el reconocimiento y mejor posición social, así como los motivos más psicológicos como la necesidad de logro, de poder y la autoeficacia. Los emprendedores por oportunidad tienen mayor tolerancia al riesgo y por ello son necesarios en la sociedad. Mientras que los emprendedores por necesidad suelen optar por estrategias de liderazgo en costes frente a la diferenciación de producto.

Por tanto, las motivaciones a estudiar en el presente proyecto son: seguridad, subsistencia, económica, reconocimiento, logro, poder, autonomía y afiliación. Las cuales se definen a continuación:

- Motivación de seguridad: es el poder gozar de un trabajo fijo y sueldo estable. (Lopez, 2015; Sánchez, Aldana, De Dios, & Yurrebaso, 2012).
- Motivación de subsistencia: ocurre cuando existe un alto nivel de desempleo y se opta por emprender para poder tener ingresos suficientes que le permitan vivir dignamente ( López, Romero, & Díaz, 2012).
- Motivación económica: está ligada con la obtención del máximo rubro o ingreso (Elstein, 2013; Lopez, 2015).
- Motivación de reconocimiento: está enfocada en la admiración, prestigio social y la influencia sobre los demás (Marulanda & Morales, 2017).
- Motivación de logro: describe el impulso por alcanzar retos actuales y fijarse nuevos, con el fin de superarse a sí mismos (Manassero & Vázquez, 1998; Marulanda, Montoya, & Vélez, 2018).

- Motivación de poder: está enfocado hacia las personas que poseen una alta motivación de dirigir o liderar su propio negocio. Además, de poder tener una mayor influencia sobre otros (Marulanda et al., 2018; Sánchez et al., 2012).
- Motivación de autonomía o independencia: es la capacidad de tomar propias decisiones y la búsqueda de la independencia laboral es decir ser su propio jefe (M. López et al., 2012; Marulanda & Morales, 2017)
- Motivación de afiliación: Busca situaciones cooperativas donde pueda dar una solución y ayuda a las personas que las rodean (Lopez, 2015; Simón et al., 2012).

En torno, a estas motivaciones han surgido estudios en los que, dependiendo el porqué de la decisión de emprender, se connota ciertas características personales, por sexo o inclusive por factores económicas del entorno. Como es el caso de la motivación por oportunidad, que se ve afectada cuando existe una crisis económica y el desempleo. Por lo cual, la motivación por necesidad o subsistencia empieza aumentar por la pérdida de trabajos, escasas fuentes de empleo o simplemente las personas jóvenes no tienen la oportunidad de entrar en el mercado laboral. En consecuencia, a medida que aumenta la motivación por necesidad, la motivación por oportunidad disminuye. (Romero & Milone, 2016).

En cuanto, al hablar de motivación de acuerdo al sexo, los autores Chávez, Eraso, & Torres (2018) explican que las mujeres deciden emprender en su mayoría por necesidad. Sin embargo, existen estudios donde las emprendedoras también tienden a estar más interesadas en emprender con objetivos sociales que, con respecto a los emprendedores varones (Fuentes & Sánchez, 2010).

Por otra parte, de acuerdo a investigaciones se ha demostrado que las personas que deciden emprender por una motivación de logro presentan fuertes características de perseverancia y autoconfianza (Marulanda & Morales, 2017; Sánchez et al., 2012). Mientras que, en la motivación de poder, la cualidad de liderazgo es la que más resalta en el emprendedor. (Marulanda et al., 2018). En cambio, para la motivación de seguridad se identifica que la característica de riesgo es baja, ya que los que emprenden por seguridad buscan estabilidad y tranquilidad (Fuentes & Sánchez, 2010)

Sin duda, la variable de motivación para emprender marca diferenciación a la hora de caracterizar el perfil del emprendedor, pues no es lo mismo emprender por necesidad que emprender por oportunidad así lo reconoce el GEM en su análisis, concluyendo que

a medida que incrementan los ingresos, lo hace la motivación por oportunidad. Pero, en referencia a Ecuador el Eco. Wilson Araque señala que en Pichincha se toma la decisión de emprender por alcanzar una independencia económica donde ellos fueran sus propios jefes (Araque, 2009). No obstante, al visualizar las motivaciones de acuerdo al género el Gem ha mencionado que aun predominan los hombres emprendiendo por oportunidad y las mujeres por necesidad (GEM, 2017).

#### 1.5.3.1.4. Actitud del emprendedor.

Cuando nos referimos a las características que poseen los emprendedores sin duda una de las principales cualidades que se tiene presente es la capacidad de liderazgo y su predisposición al riesgo. No obstante, las características que tiene un emprendedor van mucho más allá de las ya mencionadas, en algunos casos estas cualidades son innatas en el emprendedor o son adquiridas por experiencia o formación académica.

Muchas de estas “características o rasgos personales forman el perfil del emprendedor” Gutiérrez (2013), lo que hace posible distinguirlo entre los no emprendedores. No obstante, al caracterizar dicho perfil ha llevado a que existan un sin número de cualidades que debe poseer un emprendedor como por ejemplo Hornaday (1982) quien llegó a listar “42 características de la personalidad emprendedora. Son tantos que en algún momento podría dudarse si existe una persona con tales rasgos” (Sánchez, 2010). Por lo cual, es necesario revisar las aportaciones de varios autores e identificar los rasgos que son más comunes entre sus estudios, los cuales se detallan a continuación:

**Tabla 2 - Características, actitudes y /o habilidades del emprendedor mencionada por autor.**

<b>Autor(es).</b>	<b>Año</b>	<b>Características, actitudes y/o habilidades</b>
Elenurm	2012	Detección oportunidades. Innovación. Asunción de riesgo. Limitación de la incertidumbre. Redes de contactos.
Greene	2011	Innovación. Detección de oportunidades. Asunción de riesgo
Zacharakis et al	2011	Autorrealización. Visión. Compromiso. Locus de control interno. Necesidad de logro. Trabajo en equipo. Liderazgo. Creatividad. Energía. Experiencia en campo. Red de contactos. Pasión por los negocios. Flexibilidad. Autoconfianza. Detectar oportunidades. Capacidad para obtener recursos. Gestión de errores.
Anderson	2010	Compromiso. Liderazgo. Creatividad. Energía. Facilidad de interrelación. Flexibilidad. Autoconfianza. Asunción de riesgo. Sentido de urgencia. Comunicación. Gestión de negocios. Detección de oportunidades

Bygrave y Zacharakis	2010	Alto locus interno. Autorrealización. Innovación. Reconocimiento.
Carey y Matlay	2010	Habilidad individual. Competencia. Compromiso. Creatividad. Autorrealización. Reconocimiento. Independencia. Asunción de riesgo. Desarrollo personal. Éxito financiero.
Duening et al.	2010	Organización de recursos. Asunción de riesgo. Búsqueda de retorno monetario y no monetario. Alta motivación para el logro. Orientación al crecimiento (bajo conformismo). Persistencia. Alta energía. Inteligencia emocional
Hisrich et al.	2010	Agrupación de recursos. Innovación. Asunción de riesgo e incertidumbre. Aceptación del fracaso. Creación de riqueza incremental. Iniciativa. Autorrealización. Necesidad de logro. Detección de oportunidades. Enfoque en dinero
Karatas	2010	Experiencia en un área. Detección de oportunidades. Gestión de negocios.
Longenecker et al.	2010	Identificación de oportunidades. Asunción de riesgo. Ímpetu por el cambio. Innovación
Mitchelmore	2010	Locus interno. Creatividad. Experiencia en campo. Facilidad interrelacionarse. Detección de oportunidades. Toma de decisiones. Comunicación. Innovación. Gestión de negocios.
Peña et al.	2010	Creatividad. Detección de la oportunidad. Pensamiento crítico.
Varadarajan et al.	2010	Innovación. Creatividad.
Byrd	2009	Energía. Pasión por negocios. Flexibilidad. Iniciativa. Toma de decisiones. Perseverancia. Independencia
Volkman et al.	2009	Creación de riqueza socialmente útil. Pensamiento y ejecución innovadora.
Barringer y Ireland	2008	Detección de oportunidades. Proactividad. Innovación. Asunción de riesgo
Timmons y Spinelli	2009	Identificación y obsesión de oportunidades. Perseverancia. Energía. Compromiso. Creatividad. Innovación. Red de contactos. Visión. Locus interno. Necesidad de logro. Trabajo en equipo. Flexibilidad. Autoconfianza. Reconocimiento. Asunción de riesgo moderado. Tolerancia a incertidumbre. Sentido de urgencia. Comunicación. Integridad. Liderazgo balanceado
Bjerke	2008	Compromiso. Motivación para el logro. Iniciativa. Locus interno. Tolerancia a la ambigüedad. Asunción de riesgo calculado. Alto nivel de energía. Innovación. Visión. Independencia. Creador de equipos
Burns	2008	Oportunidad. Innovación. Autoestima. Decisión con alta energía. Motivación para el logro. Visión y talento. Alta asunción de riesgo. Incertidumbre
Sarasvathy	2008	Comprometido. Locus de control interno. Necesidad de logro. Facilidad interrelacionarse. Autoconfianza. Mejor gestión de errores. Detección de oportunidades. Orientación al mercado
Silva	2008	Gran capacidad de respuesta rápida. Toma de decisiones en incertidumbre. Locus de control. Innovación

Varela	2008	Motivación para el logro. Locus interno. Innovación. Obsesión por la oportunidad. Asunción de riesgo. Incertidumbre. Adaptabilidad.
Zimmerer	2008	Compromiso. Locus interno. Necesidad de logro. Energía. Flexibilidad. Autoconfianza. Asunción de riesgo. Detección de oportunidades. Tolerancia a incertidumbre. Gestión negocios.
Bessant y Tidd	2007	Innovación. Detección de oportunidades. Red de contactos.
De Nardi et al.	2007	Innovación tecnológica.
Dirube	2007	Locus control interno. Necesidad de logro. Trabajo en equipo. Liderazgo. Facilidad interrelacionarse. Flexibilidad. Autoconfianza. Iniciativa. Orientación al mercado. Integridad. Lógica
Frank	2007	Asunción de riesgo moderado. Innovación. Búsqueda de lucro. Iniciativa. Independencia. Solución de problemas. Necesidad de logro. Imaginación. Trabajo duro. Liderazgo. Locus de control interno.
Fordetal	2007	Autorrealización. Visión. Creatividad. Flexibilidad. Detección de oportunidades. Innovación. Ejecución.
Katz y Green	2007	Trabajo duro. Autosuficiente. Red de contactos. Rápido aprendizaje. Buscador de riqueza. Administración del riesgo. Detección oportunidades.
Lerma et al.	2007	Detección de oportunidades.
Livingston	2007	Visión. Mejor gestión de errores. Tolerancia de la incertidumbre. Innovación. Perseverancia. Orientación a mercado
Moore et al	2007	Asunción de riesgo. Búsqueda de altos retornos
Mariotti	2007	Creatividad. Energía. Flexibilidad. Obtención recursos. Asunción de riesgo. Toma de decisiones. Tolerancia de la incertidumbre. Enfoque al dinero. Detección de oportunidades. Autoestima. Independencia.
Rae	2007	Visión. Locus interno. Necesidad de logro. Creatividad. Energía. Flexibilidad. Obtención recursos. Mejor gestión errores. Iniciativa. Asunción riesgo. Toma de decisiones. Innovación. Orientación al mercado. Independencia. Ejecución
Awe	2006	Organización. Administración y asunción de riesgo. Creatividad. Innovación. Motivación para el logro. Dedicación.
Gustafsson	2006	Aproximación cognitiva a identificación de oportunidades. Toma de decisiones. Incertidumbre
Hatten	2006	Detección de oportunidad. Asunción de riesgo. Innovación.
Megginson et al.	2006	Honestidad. Disciplina. Perseverancia. Dedicación.
Thompson y Green	2006	Necesidad de logro. Creatividad. Flexibilidad. Autoconfianza. Orientación a la oportunidad. Sentido de urgencia. Perseverancia
European Commission	2005	Creatividad. Autoestima. Trabajo en equipo. Responsabilidad. Iniciativa. Innovación. Competitividad. Asunción de riesgo calculado. Habilidades de comunicación. Negociación.

Nueno	2005	Visión. Energía. Obtención de recursos. Sentido de urgencia. Detección de oportunidades. Perseverancia. Gestión de negocios. Integridad
Zimmerer y Scarborough	2005	Asunción de riesgo moderado. Altos niveles de energía. Visión y motivación hacia el logro. Locus de control interno.
Lumpkin y Dess	1996	Asunción de riesgo. Autonomía. Innovación. Proactividad. Agresividad competitiva.
Kaiser	1990	Asunción de riesgo y asignación de recursos ambas facetas complementarias e inseparables del emprendimiento.

Fuente: (Smith Montes, 2014)

Por lo anterior, se puede denotar que las características más señaladas por los diferentes autores son: creatividad, iniciativa, autoconfianza (confianza en sí mismo), energía y capacidad de trabajo, perseverancia, liderazgo, aceptación del riesgo, necesidad de logro y el manejo de problemas. En vista de esto, se ve necesario el definir los comportamientos que tiene el emprendedor, que se indican a continuación:

- **Creatividad:** Capacidad de crear nuevas ideas que lleven a la producción de algo nuevo (Alemany, Alvarez, Planellas, & Urbano, 2011; Pérez, Ávila, & Narváez, 2016; RAE, 2019).
- **Iniciativa:** Capacidad de proponer y llevar a cabo algo nuevo (Montoya, 2004; RAE, 2019).
- **Autoconfianza:** representa la opinión que el emprendedor tiene sobre sus habilidades, pensamientos, motivaciones y comportamientos (Alemany et al., 2011; Caldas & Múrias, 2008).
- **Energía y capacidad de trabajo:** Es la reserva de fuerza física y emocional que permiten que el emprendedor continúe en la búsqueda de alcanzar sus objetivos o tareas (Hernández, 2013; Santillán, Domínguez, & Perales, 2015).
- **Perseverancia:** es la capacidad de sacrificio, empeño y determinación para perseguir sus sueños sin rendirse a pesar de la incertidumbre (Moriano, Trejo, & Palací, 2014; RAE, 2019; Rivera, 2018).
- **Liderazgo:** es la capacidad de motivar, persuadir, guiar y potenciar capacidades con el fin de alcanzar los objetivos (Lussier & Achua, 2016; Santillán et al., 2015; Sopó, Salazar, Guzmán, & Vera, 2016)
- **Asunción al riesgo:** es la predisposición a tomar decisiones u oportunidades bajo posibilidades de fracaso (Sánchez, 2010; Sánchez & Hernández, 2016).
- **Manejo de problemas:** capacidad de ingenio y creatividad para considerar a los problemas como oportunidades. (Sung & Duarte, 2016).



- **Necesidad de logro:** representa el afán de alcanzar lo propuesto, de resolver sus propios problemas, establecer metas y esforzarse por lograr los objetivos a través de sus propios esfuerzos. (Valencia et al., 2015).

En cuanto a Ecuador, las aproximaciones más relevantes sobre el perfil del emprendedor es la propuesta por el Eco. Wilson Araque con su libro “El perfil del emprendedor ecuatoriano”, en la cual hace alusión en similares características como creatividad e innovación, alta confianza en sus capacidades, arriesgados en sus propuesta y acciones, gran olfato para encontrar oportunidades donde otros no las ven, preocupado por hacer sus tareas con calidad y eficiencia, persistentes en la consecución sus objetivos y cumplidos en cuanto a tiempo están preocupados por cumplir con la fecha y hora.

#### **1.5.4. Necesidades y expectativas del emprendedor.**

##### **1.5.4.1. Necesidades**

Para empezar hablar de las necesidades y expectativas que tiene el emprendedor primero es necesario definir al ecosistema de emprendimiento, al cual el Observatorio estratégico de la Alianza del Pacífico (2018) lo conceptualiza como aquel conjunto de “actores emprendedores interconectados, organizaciones empresariales (empresas, capitales de riesgo, inversores informales, bancos), instituciones (financieras, universidades, sector público) y procesos empresariales (tasa natalidad empresarial, números de empresas) que se conectan, median y gobiernan el desempeño en el entorno empresarial local”.

Sin embargo, muchos de los actores del ecosistema emprendedor actúan como barreras para la sostenibilidad de los emprendimientos, tal es el caso de Ecuador donde los siguientes factores como la “tramitología, la falta de financiamiento especializado o capital semilla, la falta de capacitación o formación en temas relacionados con el plan de negocios y marco legal, y la escases de mercados o canales de distribución” (Revista Lideres, 2018), llegan a ser las principales necesidades que tienen los emprendedores que superar y las cuales se detallan a continuación.

#### 1.5.4.1.1. Necesidades financieras.

El acceso a financiamiento es imperativo para el inicio de una empresa, así como para su sostenibilidad en el tiempo. Ya que, se encuentra en un entorno cambiante y competitivo. Convirtiéndose en un reto para los emprendedores el obtener recursos financieros, ya que deben suplir necesidad de costos o gastos de adquisición de materia prima, maquinaria, registros, obtención de permisos, entre otros (Parral, 2015; Rivera, 2018).

Por lo cual, acuden a diferentes entidades financieras con el fin de obtener recursos, pero lastimosamente existen “dificultades para cumplir con los requisitos que solicitan las instituciones bancarias en cuanto a información y garantías exigidas son unas de las principales causas por las cuales estas empresas no recurren al crédito bancario” (AEI, 2014). Del mismo modo, “las altas tasas de interés y la poca accesibilidad para asignar créditos a negocios nacientes vuelve a las instituciones bancarias como una opción poco viable” (García, Zerón, & Sánchez, 2018).

Por lo tanto, “al carecer de acceso a los servicios financieros “formales”, la única oportunidad de muchos de estos agentes es recurrir a las fuentes informales, lo que en la práctica suponía, solicitar ayuda a sus familiares o bien acudir a prestamistas individuales” (Navajas, López, & Sánchez, 2013).

Cabe considerar, por otra parte, que al momento de realizar ventas de productos o servicios los emprendedores lo efectúan mediante crédito. Lo cual implica una falta de liquidez para la organización ya que no disponen con formas de financiar sus actividades, y en muchos casos estas cuentas por cobrar se demoran alrededor de tres meses para hacerse efectivas (Bermúdez, 2014). Lo que conlleva, a que los emprendimientos tengan una necesidad de financiamiento latente, pues la falta de un ecosistema completo limita y afecta la condición emprendedora (Siles, 2016).

En consecuencia, la falta de apoyo y productos dedicados para los emprendedores en la banca pública y privada, la poca cultura de financiamiento a través de capital de riesgo e inversión ángel, así como también la ausencia del mercado de valores en el ecosistema emprendedor pone en evidencia la carencia de recursos financieros que tienen los emprendedores. Y que en muchos casos esta necesidad de financiamiento es la principal causa de cierre de los emprendimientos tanto establecidos como nacientes. A esto se suma una legislación que no permite nuevas formas de

financiamiento y que sobre todo no se ajusten a la realidad y necesidad de los emprendedores (GEM, 2017; Larrea, 2010).

#### 1.5.4.1.2. Necesidades de capacitación y asesoría empresarial.

Cuando se inicia las actividades de emprender por lo general existen aspectos que los emprendedores no conocen o no saben cómo actuar en aquellos momentos, por lo cual la capacitación, asesoría o asistencia se vuelven totalmente necesarias. Ya que, ayudan a desarrollar habilidades con el fin de ser más productivos, creativos e innovadores contribuyendo a mejorar los procesos productivos, la forma de trabajo y el clima laboral (Chiavenato, 2009; Mite, Lovato, & López, 2017).

Es allí, donde la asistencia técnica y capacitación juegan un rol fundamental. Pues, el acto de emprender conlleva planear, organizar, dirigir y controlar las diferentes etapas con el objetivo de poder alcanzar el éxito empresarial. Donde la incorporación de nuevas tecnologías se vuelve esencial para ser más competitivos y generar mayor productividad (Benites, 2017; Bermúdez, 2014). Por tal razón, el conocimiento adquirido serán “las fuentes principales para la creación de ventajas competitivas sostenibles en las empresas”(Kantis, 2008)

Sin embargo, las capacitaciones y asistencias aún no se ajustan a las necesidades de los emprendedores, en muchos casos el acceder a estos centros de instrucción representan una alta inversión, llegando a convertirse esta necesidad en una barrera. Como expresa Morales & Pineda (2015) “la falta de preparación limita el carácter estratégico de la organización”, lo que pone en riesgo la diferenciación de su misma organización con la competencia.

Dicho con otras palabras, Kantis (2008):

La importancia de contar con instituciones que brinden servicios al estilo del “ médicos de cabecera ”, ayuda a conceptualizar el negocio, a definir una agenda de desarrollo y a abrirles las puertas de otros actores y organizaciones a los que difícilmente podrían llegar solos (por ejemplo, otros empresarios que aportan consejos, consultores especializados que brindan soluciones técnicas, medios de comunicación que reportan sus experiencias y les dan visibilidad, inversores). Además, estar cerca de instituciones de prestigio también les ayuda a construir reputación en el mercado.

Por lo cual, el GEM en su reporte sugiere que se fortalezca la educación en emprendimiento y se genere programas digitales o virtuales para ampliar el acceso a las asistencias técnicas para los emprendedores (GEM, 2017). Ya que este, es uno de los factores que pueden limitar a un emprendimiento, pues se considera que a mayor índices de capacitación, asesoría o asistencia mayores son las habilidades para identificar y explotar nuevas oportunidades de negocios y aumentar sus cuotas de mercado ya no solo nacionalmente si no también internacionalmente (Larrea, 2010).

#### 1.5.4.1.3. Necesidades de infraestructura física, comercial y tecnológica.

Los emprendimientos para que logren ser competitivos a través de su producto o su servicio innovador, este debe estar complementado con la infraestructura necesaria como tecnología, maquinaria, zonas industriales, acceso a espacios de emprendedores entre otras características. En consecuencia, para que todas estas condiciones se presenten, la infraestructura, políticas públicas y el marco legal deberán conformar los ejes claves para el surgimiento de nuevas empresas (M. García et al., 2018; Tkachuk, 2005).

No obstante, una de las principales barreras que tiene el entorno emprendedor es la dificultad que existe al adquirir infraestructura tanto física, comercial y tecnológica. Debido a los altos costos que representa, ya que “las empresas deben contar con un alto presupuesto en adquisición y otro en capacitación o asesoría” (Tovar, 2017). Y al no contar con facilidades de financiamiento o incentivos, los emprendimientos no pueden ser eficientes en sus procesos y tampoco mejorar su calidad (Orozco & Arraut, 2017). Además, otro punto importante es que, los emprendedores necesitan de lugares donde ellos puedan darse a conocer sus productos e incluso lugares de encuentro entre grandes, medianas y pequeñas empresas con el fin de crear nuevas relaciones (AEI, 2014).

Asimismo, se debe tener presente que el disponer de infraestructura física, comercial y en especial tecnológica incentiva el desarrollo y exportación de productos o servicios innovadores (Olea, 2016; Siles, 2016). Por ende, los emprendimientos que dispongan de componentes tecnológicos tendrán una mayor esperanza de vida. (Benites, 2017; A. Montoya, Montoya, & Castellanos, 2010)

De igual manera, la falta de conexión de infraestructura vial, aeroportuaria, puertos y de logística, se convierte en otro de los obstáculos para el emprendedor ya que esta fuera de su alcance mejorarlo. Pues, estos factores del entorno es de competencia del gobierno o entidades públicas (Saavedra, 2012; Vanegas & Restrepo, 2016).

#### 1.5.4.1.4. Necesidades legales y de tramitología.

Al plasmar la idea de negocios a la realidad, los emprendedores se encuentran con un sin número de barreras que en primera instancia obstaculizan y traban procesos de legalización de su emprendimiento ya que son costosos, excesivos y largos. Además, que existe una desinformación latente sobre requisitos y procesos empresariales que se deben efectuar. A esto también, se debe añadir que no existe una difusión sobre la existencia de incentivos fiscales para el emprendedor. Lo que ayudaría en las diferentes etapas del emprendimiento, puesto que los recursos económicos con los que disponen los emprendedores por lo general son limitados (Alianza para el Emprendimiento e Innovación, 2014).

Por consiguiente, es necesario un esfuerzo público-privado importante en la creación de políticas públicas concretas y firmes, que ayuden al acceso a recursos tecnológicos, inversión en asesorías o capacitaciones y sobre todo en infraestructura. Además, es necesaria una minimización de trámites burocráticos al momento de constituir una empresa o registrar una marca o idea. Así como también, la creación y mejora incentivos tributarios con el fin de que se estimule el emprendimiento (Araque, 2015)

Es por ello, que para alcanzar la efectividad de políticas en pro del emprendimiento se requiere una participación activa de los diferentes integrantes del entorno emprendedor como la institución pública, privada, gemios empresariales y universidades. Con el objetivo de que se “evite la dispersión de esfuerzos y de acciones individuales y poco eficientes de los organismos responsables”(Marrero, 2014).

#### 1.5.4.2. **Expectativa**

Las expectativas no son más que “la esperanza de realizar o conseguir algo”(RAE, 2019), pues los emprendedores tienen el deseo de crecimiento en términos de generación de empleo, expansión e innovación. Puntos que trataremos a continuación:

#### 1.5.4.2.1. Crecimiento

Las aspiraciones de crecimiento sin duda son un factor contribuyente para el desarrollo económico, generación de empleo e innovación (López, Maldonado, Pinzón, & García, 2016). Ya que, este deseo de crecimiento es uno de los factores clave en el comportamiento del emprendedor, existiendo una estrecha relación entre el grado de crecimiento y su motivación o decisión para emprender (Ruiz, 2012).

De este modo, el crecimiento se divide según expectativas altas, medias, bajas. En las cuales se diferencian por el número de empleos que generan, siendo así una alta expectativa cuando se crean más de veinte empleos, expectativa media cuando es más de seis empleos y la expectativa baja está dada por el pensar contratar a menos de 5 trabajadores en cinco años (Orozco & Arraut, 2017).

#### 1.5.4.2.2. Innovación.

Uno de los componentes más importantes del entorno del emprendimiento sin duda es la innovación, ya que permite identificar modificaciones o creaciones de nuevos productos o servicios, modelos de producción o de gestión empresarial. Que surgen por la existencia de un mercado que es altamente globalizado y competitivo. Por lo cual, se deben modificar constantemente las estrategias empresariales para adaptarse a los cambios, lo cual brindará una mejora en los procesos tecnológicos y de crecimiento. En consecuencia, los emprendimientos deben estar constantemente mejorando o innovando sus procesos como productos (G. López et al., 2016).

En otras palabras, “la innovación es una fuente de ventaja competitiva”(Somohano, López, & Martínez, 2018). Sin embargo, existe una escasa capacidad de innovación debido a la barrera tecnológica que poseen los emprendimientos, como la falta de conocimiento especializado, acceso a tecnología, insumos, mercado, financiamiento, etc. (León & Valenzuela, 2014). Tal es así, que en un estudio realizado por Marrero, (2014) a 138 Pymes industriales manufactureras en el Estado de Yucatán (México) se concluyó que cuando las ayudas públicas son insuficientes, el impulso innovador en estas Pymes es deficiente o inexistente.

Sobre la base de las ideas expuestas, hay que añadir que, desde la perspectiva de rasgos personales, los emprendedores innovadores poseen más tolerancia al riesgo,

así como también una mayor confianza en sí mismos ya que creen en sus habilidades, destrezas y conocimientos. Dando como resultado que, el nivel de formación académica incrementara las posibilidades de innovación (Fuentelsaz & Montero, 2015).

En temas de innovación la edad también es un factor determinante pues, esta tiene una relación negativa con la actividad emprendedora y la capacidad de innovación. Ya que empieza disminuir con los años, debido a que se pierden habilidades tecnológicas y adaptación al cambio. Esto en cuanto al a edad del emprendedor, ya que si se mira desde la perspectiva de la empresa y su edad de funcionamiento o experiencia en el sector, se ha connotado que cuando menor sea el tiempo de funcionamiento de la empresa presenta mayor necesidad de innovar y esta va disminuyendo conforme se va consolidando la empresa (Benito, Platero, & Antonio, 2012).

#### 1.5.4.2.3. Expansión de la organización.

Al hablar de expansión de la organización se hace énfasis en el tema de crecimiento de mercado como la exportación, apertura comercial nacional, creación de franquicias, así como también la generación de nuevas líneas de productos a las cuales ambición llegar los emprendedores.

Pero, para que esto se logre los productos o servicios que se comercializan deben poseer alguna introducción de innovación ya que generaran alguna eficiencia en la utilización de recursos, reducción de costos o generación de nuevas oportunidades de negocio lo que permitirá la expansión del emprendimiento (Erazo, 2018).

Por tanto, para que un producto o servicio se pueda exportar necesariamente debe poseer un aspecto diferenciador, ya que se , venderá a mercados más amplios donde existe una mayor competencia (Molina, López, & Contreras, 2014).

De igual manera, cuando se emprende adquiriendo una franquicia, que tienen como fin un acuerdo o contrato por el cual un empresario franquiciador, sede a otro, llamado franquiciado, el derecho a la explotación de un sistema de comercialización de productos y servicios. Los cuales, se han convertido en los sistemas empresariales que más ha crecido en los últimos años (Ahmed, 2018). Se debe tener en cuenta que al realizar una adquisición o crear una franquicia. Esto conlleva un sin número de procesos documentales y de permisos, que a su vez están vinculados con aspectos políticos y

estabilidad económica del país, lo que conlleva a que varios inversores se limiten a adquirir una franquicia (Villacreses, 2014) en países con problemas de estabilidad política y económica.

En cuanto, a Ecuador las barreras que tienen los emprendedores es la falta de productos financieros, ausencia del mercado de valores en el ecosistema emprendedor, el limitado acceso a capital de riesgo o inversión ángel, al igual que una legislación que no permite nuevas formas de financiamiento (GEM, 2017). Por lo cual, se tiende a financiar los emprendimientos con recursos propios, apoyo de amigos y familiares, y en último de los casos acuden a chulqueros (Araque, 2009). Por tal razón, un factor determinante que Ecuador debe considerar para mejorar el entorno emprendedor es la emisión de una política pública en pro del emprendimiento, en la cual los temas de tramites en creación y cierre de empresas e impuestos, inseguridad jurídica, entre otros. Dejen de limitar al emprendimiento en el país, sino más bien, que llegue a brindar una seguridad y estabilidad (Alianza para el Emprendimiento e Innovación, 2014).

El mundo del emprendimiento sin duda conlleva que cada día los emprendedores se formen y actualicen conocimientos. Sin embargo, en Ecuador los emprendedores tienen la concepción de que todo lo saben y todo lo pueden, lo que ocasiona que se tomen decisiones erradas generando un impacto negativo sobre sus empresas (Araque, 2009). Por tal razón, el acceso a capacitación, asesoría y asistencia técnica para los emprendimientos fomenta el desarrollo de habilidades. Por todo esto, es que el GEM en su reporte sugiere que se debe trabajar en la actualización de la formación académica y a su vez generar más capacitaciones presenciales como virtualmente, con el fin de captar y dar mayor acceso a los emprendedores a capacitaciones y asesorías.

En consecuencia, en Ecuador al perseguir los objetivos de cambio de matriz productivo guiados por el fomento al emprendimiento, el gobierno ha invertido en la infraestructura del país, con el fin de crear conectividad a través de vías, puertos y aeropuertos como base del desarrollo productivo, además fomento la creación de energía renovable mismo que ayudara a reducir costos de producción. Adicionalmente el gobierno también invirtió en infraestructura tecnológica para que sus ciudadanos puedan acceder a tecnologías de información y comunicación TIC. Construyendo así la infraestructura base para el cambio o transición a una económica de servicios y conocimientos (Senplades, 2014).

Lográndose así, que Ecuador sea reconocido por el GEM como el mejor evaluado en el factor de infraestructura física, misma que está compuesta por la facilidad de acceso a



recurso físicos – comunicación, electricidad, agua potable, transporte, tierra o espacio en un precio que no discrimine a los negocios pequeños, nuevos o en crecimiento. Al igual que en el factor de accesos a infraestructura comercial y profesional que está conformada por la influencia de servicios comerciales, contables y legales y la existencia de instituciones que apoyan o promueven pequeños y medianas empresas (GEM, 2017). Por tanto, para poder mejorar el entorno del emprendimiento se debe tener claro que la empresa pública, privada e instituciones de formación académica deben unir fuerza entre sí para poder eliminar las barreras existentes en el emprendimiento.

Por otro lado, al hablar de las expectativas que tienen los emprendedores en Ecuador se puede decir que casi la totalidad de emprendimientos inician siendo unipersonales y que predominan en un 68% las expectativas de generar de 1 a 5 empleos. No obstante, los emprendedores por necesidad son los que menos empleo generan. Lo cual está ligado a la falta de innovación existente en emprendimientos. Pues como indica el GEM en promedio un 80% de los emprendedores mencionan que sus clientes no perciben nuevos o novedosos los productos o servicios que se ofertan. Por todos estos factores, es que en Ecuador los emprendimientos no logran colocarse en mercados internacionales (Araque, 2015; GEM, 2017).

## **2. METODOLOGÍA.**

### **2.1. Naturaleza de la investigación**

La naturaleza de investigación del presente proyecto de titulación fue cualitativo-cuantitativo. Por qué, en primera instancia se pretendió describir un fenómeno a partir de rasgos determinantes (Bernal, 2010), es decir el perfil del emprendedor. Además, al ser también de naturaleza cuantitativo se hizo uso de mediciones numéricas, análisis estadísticos y bibliográficos (Guerrero, 2016); con el fin de medir y conocer los rasgos, que presenta el emprendedor de la ciudad de Quito, corroborando siempre los datos e información recabada con teorías acerca del emprendedor, emprendimiento y la cultura

### **2.2. Alcance de la investigación**

El alcance de la investigación fue netamente descriptiva, puesto que se buscaba especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas (Bernal, 2010; Roberto Hernández, 2010; Rolando Hernández & Coello, 2006), que en este estudio viene a ser el perfil del emprendedor quiteño al 2018.

Además, se crearon variables, relaciones y condiciones que permita conocer y entender los rasgos, motivaciones, necesidades y expectativas que tienen los emprendedores de Quito.

### **2.3. Diseño de la investigación**

El presente proyecto pertenece a un diseño de investigación no experimental transaccional, ya que se describe y analiza la relación de variables en un intervalo de tiempo único (Bernal, 2010). Es decir, mediante el uso de un test o cuestionario que permitió conocer y entender los rasgos, motivaciones, necesidades y expectativas que tienen los emprendedores.

## **2.4. Población y Muestra.**

La falta de un marco muestral que contenga todas las bases de datos de estados actuales de los emprendedores que se encuentren en la ciudad de Quito, así como también la poca apertura de los organismos que brindan apoyo a los emprendedores y la presencia de negativas acerca de proporcionar información o acercamiento hacia los emprendedores, e incluso la existencia de políticas que no proporcionan apertura a proyectos de investigación (Ver anexo I). Han sido el mayor reto del proyecto de estudio y la razón de que ciertas entidades no formen parte de esta investigación.

Por lo tanto, se consideró como población a las personas que realicen actividades emprendedoras, hubieran participado o forman parte de alguna incubadora, coworking, ferias de emprendimiento, gremio o cámara empresarial, o a su vez posean un emprendimiento, ser mayores de edad y que su emprendimiento resida en la ciudad de Quito. En consecuencia, el estudio que se realizó pertenece a una muestra no probabilística. Ya que, “la elección de los elementos no depende de la probabilidad, sino de una cuidadosa controlada elección de casos con ciertas características específicas de la investigación”(Bernal, 2010).

De manera que, se acudió a entidades como la Agencia de Promoción Económica ConQuito, La Cámara de la Pequeña y Mediana Empresa de Pichincha y Fundación CrisFe, porque son instituciones reconocidas que fomentan al emprendimiento a través de capacitaciones o financiamiento y también por la apertura brindada para realizar la investigación, con la única condición de guardar absoluta confidencialidad. A continuación, se describe el papel que realiza cada una de las entidades mencionadas.

### **2.4.1. Descripción de la organización**

Las organizaciones que brindaron el espacio para llevar a cabo el presente proyecto de titulación han sido:

- I. Agencia de Promoción Económica ConQuito.

La Agencia de Promoción Económica Conquito es la entidad encargada en fomentar el desarrollo productivo y socioeconómico del Distrito Metropolitano de Quito, que tiene como propósito ayudar a la ciudadanía brindando servicios de empleo y capacitación,

desarrollo empresarial e innovación y fortalecimiento productivo. De los cuales, el segundo servicio concentra sus fuerzas hacia el emprendimiento generando capacitaciones, talleres, charlas dirigidas y programas de apoyo sobre emprendimiento, innovación y otros temas empresariales. Con el fin de vincular a la ciudadanía con el ecosistema de emprendimiento.

## II. La Cámara de la Pequeña y Mediana Empresa de Pichincha (CAPEIPI).

La Cámara de la Pequeña y Mediana Empresa de Pichincha (CAPEIPI) fue fundada en el año de 1971, gremio que reúne a los pequeños y medianos empresarios de toda la provincia. Con los objetivos de defender a las MIPYMES y el generar el desarrollo productivo de Pichincha y del país, mediante la afiliación, en la cual los empresarios gozan de un sin número de beneficios como asesorías técnicas, jurídicas, sistemas de comunicación integral, entre otros servicios. Que están disponibles para los diferentes sectores productivos como el alimenticio, construcción, eventos y servicios, grafico, maderero, metalmecánico, químico y textil.

## III. Fundación Crisfe.

La Fundación Crisfe está involucrada desde el año 2009 en la generación de metodologías, apoyo y fortalecimiento al emprendimiento. Pues, son un programa que apoya a los emprendedores y fortalece sus negocios en las diferentes etapas de desarrollo.

Los objetivos que persigue esta institución es fortalecer y desarrollar competencias, habilidades, destrezas e iniciativas emprendedoras en el Ecuador a través de: educación, gestión para el emprendimiento, capacitación, apoyo financiero y acompañamiento; promoviendo siempre el desarrollo del ecosistema emprendedor en el país.

### 2.4.2. Tamaño de la muestra.

Al no disponer de un marco muestral de todos los emprendedores de la ciudad de Quito, se ha optado por el uso de una muestra no probabilística. Donde los elementos que forman esta muestra son los sujetos que pertenecen a las organizaciones ConQuito, Crisfe, Capeipi. Así como también a las personas que participan en ferias de

emprendimiento. Dando lugar a un tamaño de muestra de 205 encuestados. De las cuales, 152 encuestas fueron realizadas virtualmente por CAPEIPI, CrisFe y Conquito. Las 52 encuestas restantes fueron desarrolladas de manera manual en las Ferias de Emprendimiento Fecodes, Plazita y en talleres desarrollados por ConQuito.

## **2.5. Herramienta.**

En el presente proyecto de investigación se hizo uso de un cuestionario que está conformado por dos partes. El primer segmento de la encuesta tiene como fin identificar y evaluar las actitudes del emprendedor. Esta parte del cuestionario es una herramienta desarrollada por el Ing. Rafael Alcázar director del Observatorio de Liderazgo del Tecnológico de Monterey en su proyecto denominado “Efectividad del Curso de Emprendedores, en el desarrollo del perfil emprendedor del alumno”, mismo instrumento que ha sido previamente autorizado para usarlo en el presente proyecto (Ver Anexo II).

La segunda parte del cuestionario es de elaboración propia que igualmente ha sido validado según juicio de expertos. Este cuestionario tiene como fin identificar la información general del emprendedor, motivaciones, expectativas y necesidades del emprendedor.

### **2.5.1. Validación cuestionario.**

La validación del cuestionario “Perfil del Emprendedor de la ciudad de Quito” al estar compuesto de dos partes, fue validado según se detalla a continuación:

- La herramienta desarrollada por el Ingeniero Rafael Eduardo Alcaraz Díaz, pretende medir habilidades de creatividad, iniciativa, autoconfianza, energía y capacidad de trabajo, perseverancia, liderazgo, riesgo, logro y manejo de problemas, fue validada según el artículo “Efectividad del curso Desarrollo de Emprendedores, en el desarrollo del perfil emprendedor del alumno” por expertos en lingüística y psicología en el área de redacción. Adicionalmente, el instrumento fue validado estadísticamente basada en la metodología “Alfa de Cronbach” obteniendo un total de  $\text{Alpha} = 0.9168$ , lo que permite dar una fiabilidad al cuestionario y el cual se indica continuación en la siguiente figura.

Estadísticas de fiabilidad		
Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
,9168	,9179	50

**Figura 1** - Estadística de fiabilidad del Instrumento Perfil del emprendedor.  
Fuente: Programa SPSS

- El cuestionario relacionado a necesidades, expectativas, información general, situación laboral, información previa al emprendimiento ha sido de elaboración propia. Por tanto, se ha realizado la validación a través de juicio de expertos por parte del MSc. Javier Cuestas, PhD. Fernando Herrera y PhD. Valentina Ramos. Quienes son docentes de la Escuela Politécnica Nacional y poseen formación y conocimientos en el área de emprendimiento, liderazgo, psicología e innovación.

Los comentarios recibidos por parte de los tres docentes quienes validaron la encuesta fueron de índole gramatical y de secuencia. Por lo que señalan que la herramienta puede ser aplicable atendiendo las observaciones, mismas que han sido ya corregidas. Y en cuanto a su validación estadística se ha obtenido un Alpha = 0,801. Concluyendo que es herramienta fiable (Ver Figura 2).

Estadísticas de fiabilidad		
Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
,801	,812	49

**Figura 2** - Estadística de fiabilidad para segmento de Necesidades y Expectativas.  
Fuente: Programa SPSS.

### 2.5.2. Estructura del cuestionario.

Como se ha mencionado anteriormente la encuesta denominada perfil del emprendedor de la ciudad de Quito está compuesto por varias secciones que se detallan a continuación:

**Tabla 3 – Estructura del cuestionario perfil del emprendedor de la ciudad de Quito.**

<b>Estructura del Cuestionario Perfil del Emprendedor de Quito</b>	
<b>Perfil del emprendedor</b>	I. Información general
	II. Situación laboral
	I. Información previa al emprendimiento.
	II. Características del emprendedor.
	III. Características del emprendimiento
<b>Necesidades y expectativas</b>	IV. Necesidades.
	V. Expectativas.

Fuente: Elaborado por el Autor.

La misma que se encuentra en el Anexo III.

#### 2.5.2.1 Perfil del emprendedor.

Con el fin de poder determinar el perfil del emprendedor se procedieron a realizar diferentes preguntas de tipo Likert, abiertas y cerrada, de acuerdo a la sección que contempla la encuesta, mismas que se detallan a continuación.

##### I. Información general.

En el segmento de información general, nos referimos en específico a datos demográficos, tal como la edad, género, lugar de residencia, estado civil, nacionalidad, ciudad en la que reside y su formación académica. En donde, se ha hecho uso de preguntas cerradas, abiertas y de elección múltiple.

##### II. Situación laboral.

En la sección de situación laboral, la información requerida está enfocada en la obtención de datos socioeconómico. Haciendo uso de preguntas de opción múltiple

##### III. Información previa al emprendimiento.

Esta parte del cuestionario denominada información previa al emprendimiento se hace referencia en primera instancia, si dispone de un emprendimiento, influencia que tuvieron los padres, amigos, colegas de trabajo, profesores e incluso jefes al momento de decidir emprender, experiencia creando emprendimientos. Así como también, la

motivación que impulso a que alguien decida emprender, muchos de estas acciones suceden por la búsqueda de seguridad, subsistencia, económica, de reconocimiento, de logro, de poder, de autonomía o afiliación. Por tal razón, en el cuestionario se formuló preguntas de escala de Likert, cerradas y opción múltiple.

#### IV. Características del emprendedor

Con el fin de poder determinar las actitudes del emprendedor se procedió a realizar preguntas de tipo Likert enfocadas en la creatividad, iniciativa, autoconfianza, energía y capacidad de trabajo, perseverancia, liderazgo, riesgo, logro y manejo de problemas.

#### V. Características del emprendimiento.

La información requerida en esta parte de la encuesta corresponde a datos sobre tiempo de funcionamiento, tipo de organización, capital inicial, número de socios, actividad del emprendimiento, industria a la pertenece, número de trabajadores e ingresos de la organización. El objetivo de obtener esta información, es por conocer a que industria los emprendedores Quiteños tienden a emprender y si en sus productos o servicios consta de alguna innovación. El tipo de preguntas a utilizar fueron abiertas y de opción múltiple.

#### 2.5.2.2. Cuestionario de Necesidades y Expectativas.

Esta parte de la herramienta tiene como objetivo identificar las necesidades y expectativas latentes del emprendedor, con el propósito entender que sucede en el entorno emprendedor de la ciudad de Quito.

#### VI. Necesidades

Las necesidades a la que hacemos alusión en el cuestionario son básicamente las barreras del emprendimiento, las cuales se detallan a continuación:

- Necesidades Financieras.

Las preguntas destinadas a reflejar las necesidades financieras del emprendedor de la ciudad de Quito se han realizado en una escala de Likert en las cuales se indaga sobre las necesidades de creación de tipos de financiamiento, reducción de requisitos y tasas



de interés, generación de información sobre financiamiento disponible, políticas de pago y el acceso al mercado de valores en Ecuador.

- Necesidades de capacitación y asesoría empresarial.

Para identificar las necesidades de capacitación, asesoría empresarial y asistencia técnica se realizaron preguntas de tipo Likert. En las cuales, se abordaba temas de que tan necesario es disponer de información de ubicación y funciones de organismos de apoyo, la implementación de capacitaciones en innovación, creación de programas de acompañamiento, reducción de costos en asesorías y capacitaciones.

- Necesidades de infraestructura comercial.

Las preguntas destinadas a esta sección del cuestionario tienen como objetivo saber que tan necesario considera el emprendedor la creación de vías de acceso interconectadas, reducción de costos y tiempos logísticos, creación de espacios de coworking e incubación, así como también espacios inclusivos (ferias de emprendimiento) y el acceso a espacios comerciales o zonas industriales. Todas estas preguntas son de tipo Likert.

- Necesidades de infraestructura física.

Las preguntas de infraestructura física son de tipo Likert y están formuladas para obtener información acerca de que tan necesario cree el emprendedor de Quito, es tener accesibilidad a servicios básicos eficientes, servicio de bodegaje y parqueaderos, espacios de libre esparcimiento, así como también tener la disposición física para expandirse (espacio) y sobre todo el poder acceder a todos estos servicios a un costo que no los discrimine.

- Necesidades de infraestructura tecnológica.

El tipo de preguntas a utilizarse en la sección de necesidades de infraestructura tecnológica son de tipo Likert. En las cuales, se busca determinar qué tan necesario es para el emprendedor el acceso a internet y capacitación en creación de páginas web, ayuda del gobierno para adquirir tecnología, acceso a patentes y programas de gestión empresarial.

- Necesidades legales y de tramitología.

El tipo de preguntas a utilizarse en la sección de necesidades legales y de tramitología son de tipo Likert, en las cuales se busca determinar qué tan necesario es para el emprendedor la reducción de trámites y tiempos tanto en la creación de la empresa y desaduanización de mercadería, generación de una política para el emprendimiento, así como también temas de impuesto, tasas y otras regulaciones gubernamentales.

## VII. Expectativas.

Las preguntas acerca de las expectativas que tienen los emprendedores están basadas en temas de crecimiento, innovación, expansión de la organización y preguntas sobre el entorno del emprendedor, mismas que se detallan a continuación.

- Crecimiento.

En el aspecto de crecimiento se realizó una pregunta de opción múltiple en la cual se pretende saber cuántas plazas de trabajo se podría generar en los emprendimientos en un periodo de cinco años.

- Innovación.

En Innovación se realizó una pregunta igualmente de opción múltiple en las que se cuestiona al emprendedor si creará, transformará, renovará o mejorará algún nuevo producto o servicio, proceso o modelo de negocio en los próximos cinco años.

- Expansión de la organización.

La parte de expectativas enfocada en expansión de la organización, se realizaron preguntas orientadas a saber si los emprendedores tienen una visión de expandirse tanto al exterior como nacionalmente o generar franquicias, fusionarse o a su vez crear nuevas líneas de productos o expandirse por medio de subsidiarias. Para obtener estos datos se recurrió a preguntas de escala de Likert.

## **2.6. Análisis de la información**

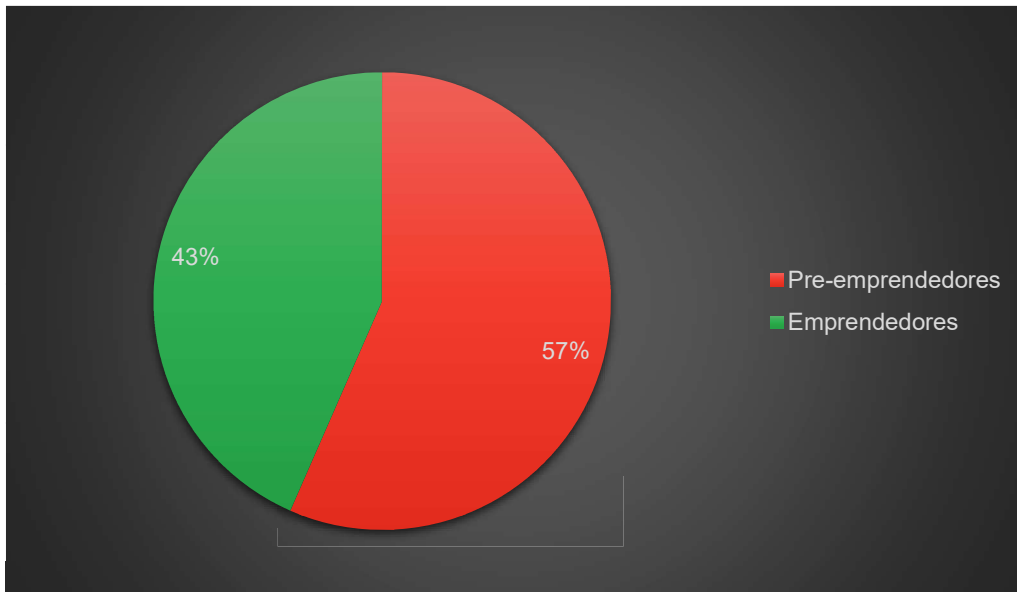
Para el procesamiento de la información se hizo uso de herramientas de distribución de frecuencias y representaciones gráficas. Ya que, permite identificar el número de veces que ocurre cada valor o dato en una categoría (Bernal, 2010). Por lo tanto, el uso de histogramas, polígonos de frecuencia, graficas de barra o pie fueron de utilidad para que la interpretación de los datos sea más eficaz y entendible.

### **3. RESULTADOS Y DISCUSIONES.**

#### **3.1. Resultados.**

Para el presente proyecto de investigación, se obtuvieron 219 encuestas que están conformadas por personas que pertenecen alguna incubadora, coworking o asisten a curso de formación de emprendedores, así como también personas que ya tienen su emprendimiento funcionando. Por tal motivo, se ha dividido la muestra en dos grupos de análisis, donde el primer grupo se lo ha denominado pre-emprendedores a quienes aún no fundan su emprendimiento, pero tienen la predisposición a emprender. Este grupo está conformado por 116 encuestados (53%). En cuanto, al segundo grupo de análisis se lo ha nombrado emprendedores, ya que está compuesto por personas que ya tienen su emprendimiento constituido y funcionando. Este grupo está formado por 103 encuestados (47%).

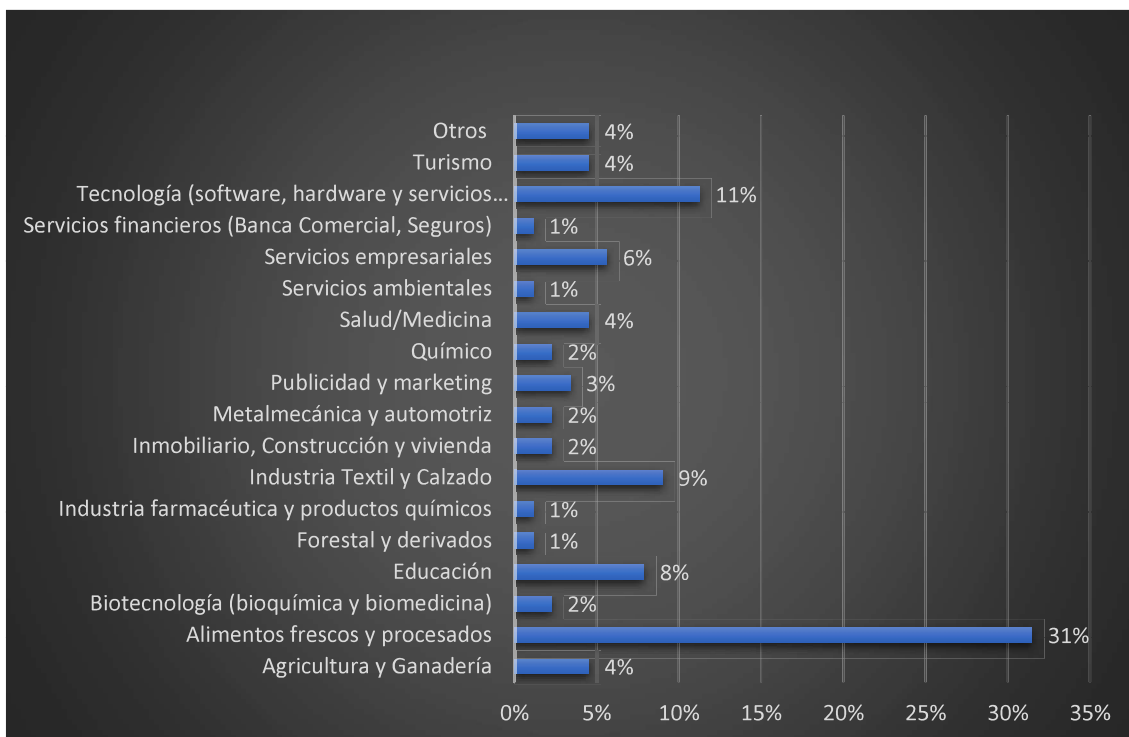
No obstante, del grupo de los emprendedores se procedió analizar las respuestas con respecto a innovación en sus productos, procesos o modelos de negocio. Obteniendo las siguientes respuestas: crearon, transformaron, renovaron o mejoraron en un 58% el producto o servicio, el 15% el proceso productivo y el 14% el modelo de negocio o gestión. Sin embargo, un 14% contestó que no realizó ninguna de estas innovaciones en su emprendimiento. Por lo cual, no serán tomados en cuenta para el análisis de este estudio, ya que como se mencionó anteriormente solo se considerarán como emprendimientos a los que presenten o tengan algún grado de innovación. En consecuencia, el grupo de los emprendedores se reduce a 89 encuestados, lo que da como resultado una muestra total de 205. De las cuales el 57% corresponde a los pre-emprendedores y el 43% para los emprendedores, como se grafica en la figura 3.



**Figura 3** - Total de la muestra.  
Fuente: Elaborado por el Autor.

Establecida y corregida la muestra se procede a realizar los respectivos análisis, en donde se ha identificado que, en el grupo de los emprendedores un 31% de los emprendimientos pertenecen a industrias de alimentos frescos y procesados, industria tecnológica (software, hardware y servicios informáticos) el 11%, textil y calzado 9%, educación 8 % y 6 % en servicios profesionales. Sin embargo, también existen otros espacios en los que emprenden, pero con un menor porcentaje. Como se indica en la figura 4.

Por otro lado, al indagar en el tiempo que llevan funcionando estos emprendimientos se ha determinado que 13 emprendimientos llevan operando en un tiempo menor a 3 meses, 48 están funcionando de 4 meses a un máximo de 3 años y únicamente 28 emprendimientos superan los 3 años 1 mes de funcionamiento.



**Figura 4** - Respuesta a la pregunta: Indique a que industria pertenece su emprendimiento.  
Fuente: Elaborado por el Autor.

En cuanto, al análisis de información para el grupo de los pre-emprendedores se ha establecido que sus respuestas únicamente serán analizadas en el tema de rasgos de personalidad, así como también en necesidades. Por lo cual, se deja entendido que no será tabulada la información demográfica, socioeconómica y expectativas. Ya que aún no presentan un emprendimiento funcionando.

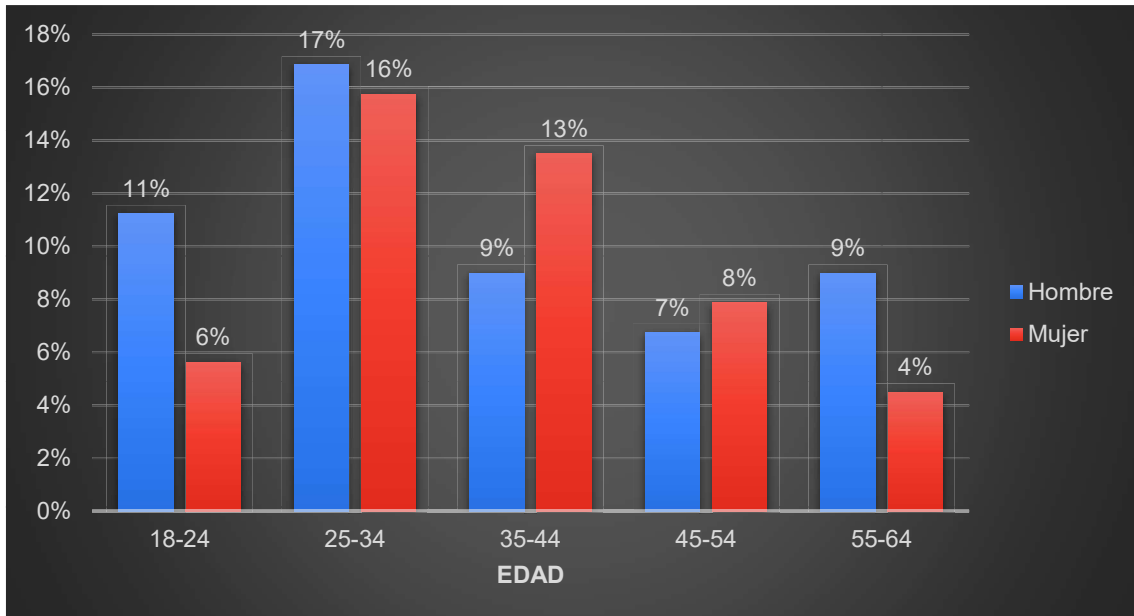
### 3.1.1. Datos demográficos.

#### 3.1.1.1. Edad y sexo.

De los 89 encuestados que presentan tener un emprendimiento se puede determinar que el 53% son hombres y el 47% mujeres. En otras palabras, por cada 9 emprendimientos generados por hombres existen 8 emprendimientos creados por mujeres. Lo que implica que el papel de la mujer en el emprendimiento cada vez está más presente en la ciudad de Quito.

Por otra parte, al analizar a los emprendedores respecto a su edad se ha identificado que los hombres tienden a emprender desde etapas tempranas con respecto a las mujeres. Tal y como se indica en la figura 5, ya que en un 11% los hombres ya disponen

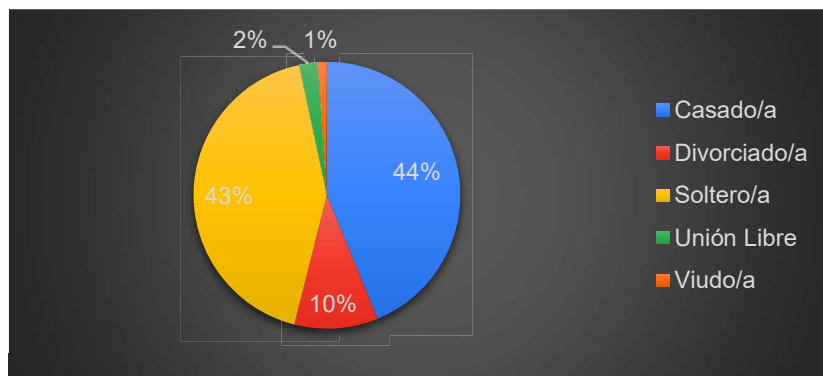
de un emprendimiento en la edad de 18 a 24 años, y conforme avanza el tiempo esta tendencia va creciendo tanto para hombres como mujeres hasta la edad de 25 a 34 años y empieza a decaer en un 8% para los hombres y 3% en la mujer, cuando entran a una edad de 35 a 44 años, porcentajes que van decreciendo.



**Figura 5** - Emprendedores según la edad y sexo.  
Fuente: Elaborado por el Autor.

### 3.1.1.2. Estado civil.

En la figura 6, los resultados obtenidos de las encuestas permiten identificar que en su mayoría los emprendedores son casados en un 44%, seguido de un 43% soltero y un 10% divorciado.

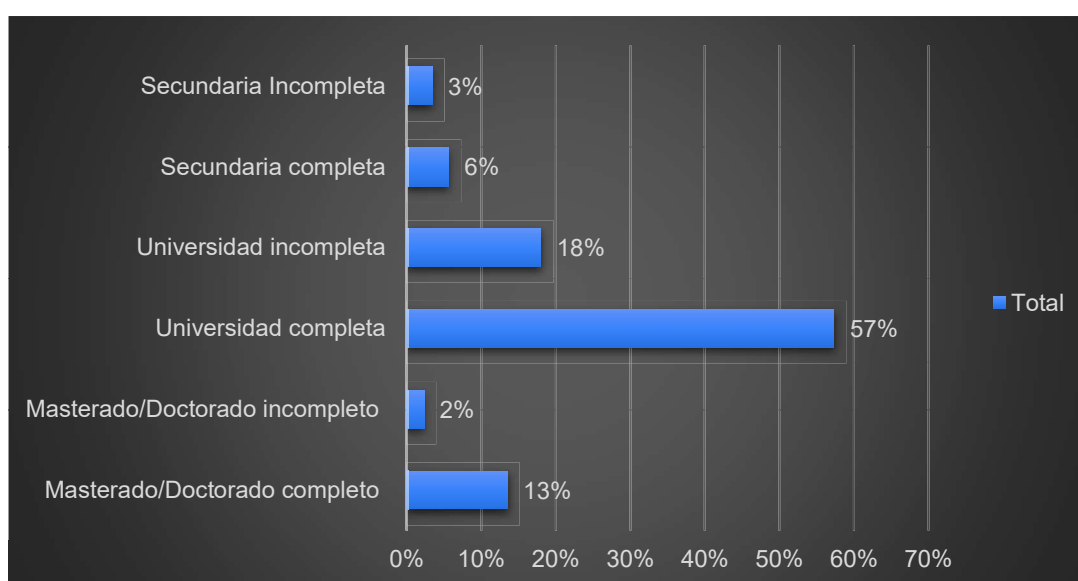


**Figura 6** - Respuesta a la pregunta: ¿Su estado civil es?  
Fuente: Elaborado por el Auto.

### 3.1.2. Datos socioeconómicos.

#### 3.1.2.1. Formación académica.

De acuerdo a los datos obtenidos en la figura 7, se ha determinado que el 57% de los emprendedores poseen una formación académica de tercer nivel completo y un 18% universidad incompleta. Con respecto a los emprendedores que tienen una formación de masterado o doctorado completo representan el 13%. Y solo un 9% pertenece a una formación de colegio o secundaria completa e incompleta.

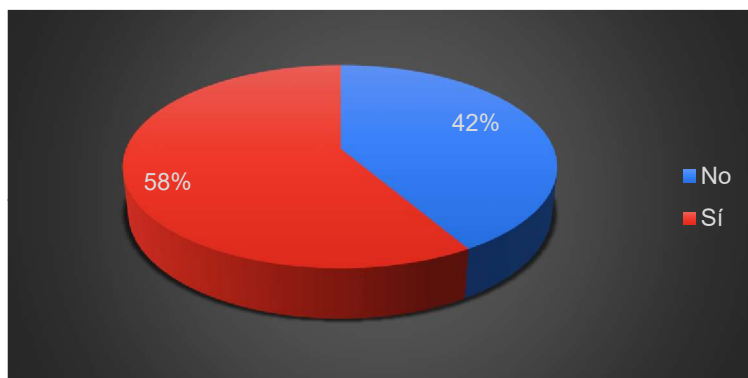


**Figura 7** - Respuesta a la pregunta ¿Cuál es el grado de estudios más alto que ha obtenido?  
Fuente: Elaborado por el Autor

#### 3.1.2.2. Experiencia en desarrollo de nuevos productos o nuevas organizaciones no propias.

Al preguntar a los emprendedores si han trabajado en el desarrollo de un nuevo producto o nueva organización en la cual no eran fundadores se ha obtenido que el 58 % afirma haber estado presente en alguna de estas actividades, como se grafica en la figura 8.



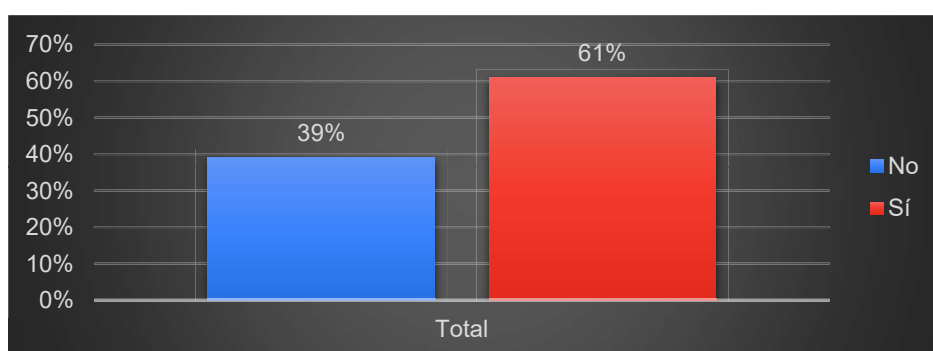


**Figura 8** - Respuesta a la pregunta ¿Alguna vez ha trabajado en el desarrollo de un nuevo producto o una nueva organización donde no era fundador?

Fuente: Elaborado por el Autor.

### 3.1.2.3. Experiencia creando su propia empresa.

De igual manera es importante identificar si entre los emprendedores que ya disponen de su empresa funcionando, tuvieron alguna experiencia anterior emprendiendo. A lo que un 61% afirma haber tenido otros emprendimientos diferentes al que están trabajando actualmente. Tal como se indica en la figura 9.

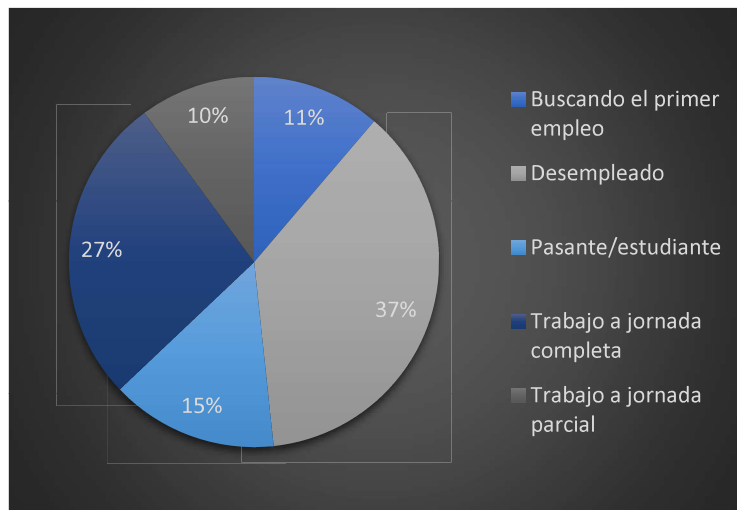


**Figura 9** - Respuesta a la pregunta: ¿Ha tenido usted emprendimientos anteriores sin tomar en cuenta en el que está trabajando actualmente?

Fuente: Elaborado por el Autor.

### 3.1.2.4. Situación laboral previa al emprender.

Por otro lado, en la figura 10 se observa que antes de emprender los encuestados se encontraban en un 37% desempleado y el otro 37% estaba trabajando de forma parcial o completa. En cuanto, a los encuestados restantes afirman haber estado realizando pasantías o buscando empleo, en un 15% y 11% respectivamente.

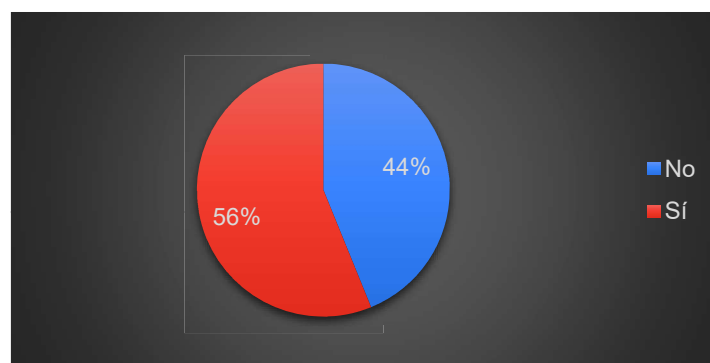


**Figura 10** - Respuesta a la pregunta ¿Antes de crear su empresa en qué situación laboral se encontraba?

Fuente: Elaborado por el Autor.

### 3.1.2.5. Experiencia en el sector en el cual se emprendió.

De acuerdo, a los resultados el emprendedor de Quito en un 56% afirman tener experiencia previa en el sector donde han decidido emprender y un 41% no posee experiencia. Como se indica en la figura 11.

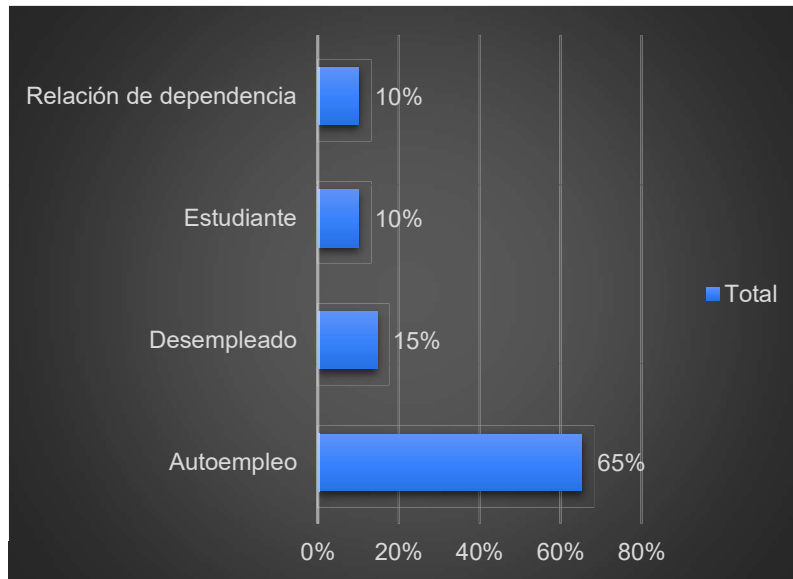


**Figura 11** - Respuesta a la pregunta: ¿Tiene usted experiencia laboral previa en el sector de la empresa que ha creado?

Fuente: Elaborado por el Autor.

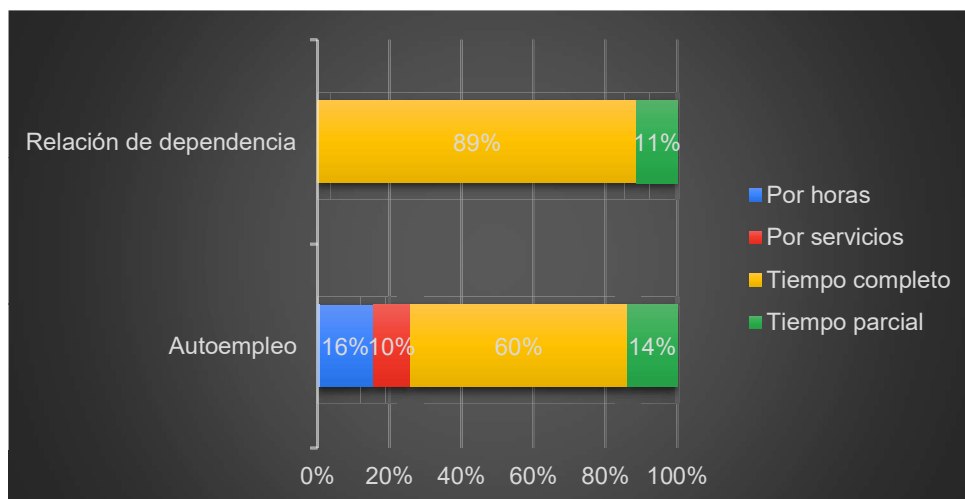
### 3.1.2.6. Situación laboral actual.

Por otra parte, al identificar la situación laboral actual de los emprendedores. Se ha podido identificar que un 65% se considera estar autoempleados, un 10% en relación de dependencia, 10% estudiantes y un 15 % se considera desempleado, aunque dispongan de un emprendimiento (Ver figura 12).



**Figura 12** - Respuesta a la pregunta: ¿Actualmente cuál es su situación laboral?  
 Fuente: Elaborado por el Autor

En este mismo sentido, al preguntar sobre la jornada de trabajo de los emprendedores (Ver figura 13), que se encuentran en situación laboral de autoempleo se ha podido establecer que el 60% trabaja en su emprendimiento a tiempo completo, el 14% a tiempo parcial. Sin embargo, el 16% y 10% consideran su jornada de trabajo por horas y servicios. En cuanto a los emprendedores que poseen una situación laboral en relación de dependencia se ha identificado que el 89% trabaja a jornada completa y únicamente el 11% trabaja a tiempo parcial en su emprendimiento.

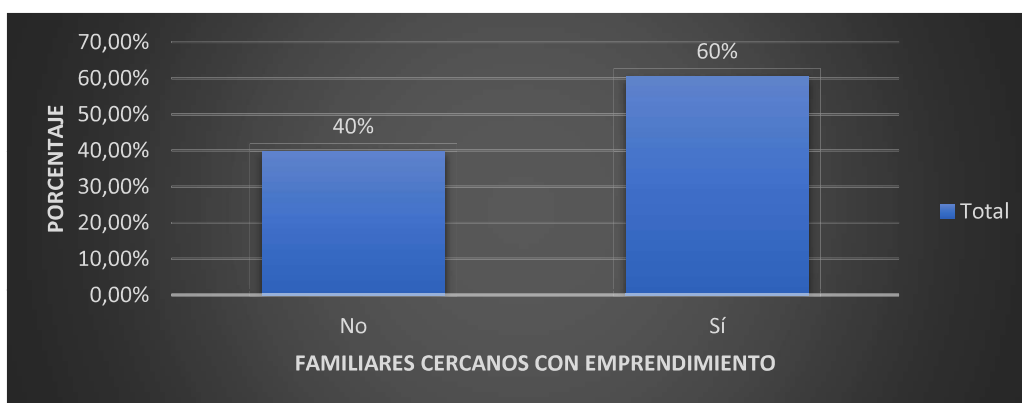


**Figura 13** - Respuesta a la pregunta: ¿Señale cuál es su tipo de jornada de trabajo?  
 Fuente: Elaborado por el Autor.

### 3.1.3. Características del entorno.

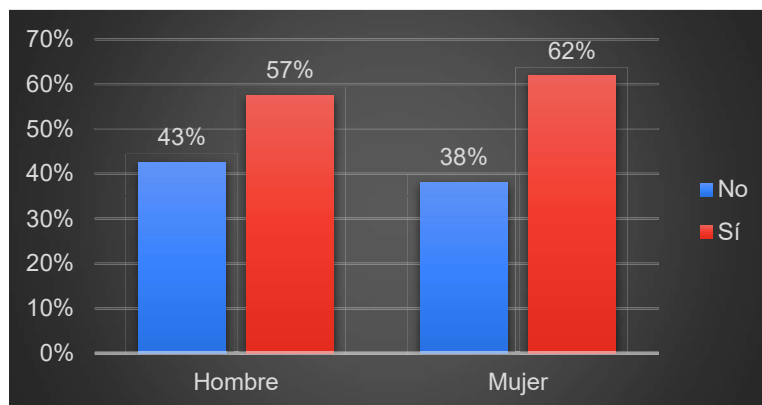
#### 3.1.3.1. Antecedentes familiares emprendedores.

Otro de los factores que influye en la decisión de emprender, es el efecto de su entorno cercano como abuelos, padres o hermanos que tuvieron algún negocio propio. A lo cual los emprendedores quiteños respondieron en un 60% que si tienen algún familiar cercano con su propio negocio. Sin embargo, también hay que mencionar que el 40% afirma no haber tenido ningún familiar cercano emprendedor o dueño de su propio negocio, tal como se puede ver en la figura 14.



**Figura 14** - Respuesta a la pregunta: ¿Algún miembro de su familia (padres, hermanos o abuelos) es empresario o ha tenido un negocio propio?  
Fuente: Elaborado por el Autor.

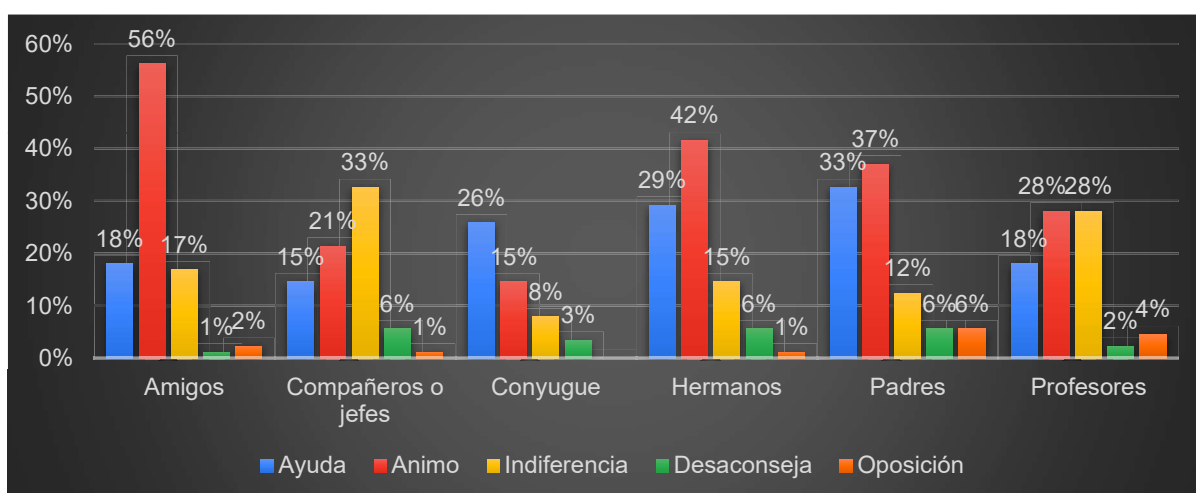
Siguiendo con el análisis, también se tabulo la información de la influencia emprendedora según el sexo (Ver figura 15). Lo cual nos ha permitido tener una visión clara sobre el efecto de tener abuelos, padres o hermanos empresario o dueño de su propio negocio. Significando para las mujeres en un 62% y los hombres en un 57% se ven influenciados.



**Figura 15 - Influencia según sexo.**  
Fuente: Elaboración del Autor.

### 3.1.3.2. Entorno del emprendedor.

Al hablar como ha influido el entorno cercano se puede determinar que los padres, hermanos y conyugue son las personas que más proporcionan ayuda al emprendedor sumando un 88% y los amigos representan un 56% brindando animo al emprendedor. En cambio, se ha percibido una mayor indiferencia por parte de compañeros y jefes en un 33%, así como también por parte de los profesores quienes muestran una indiferencia del 28%. Tal como se grafica en la figura 16.



**Figura 16 - Respuesta a la pregunta: ¿Cómo han influido las siguientes personas a la hora de crear su empresa o trabajar por su cuenta?**  
Fuente: Elaborado por el Autor.

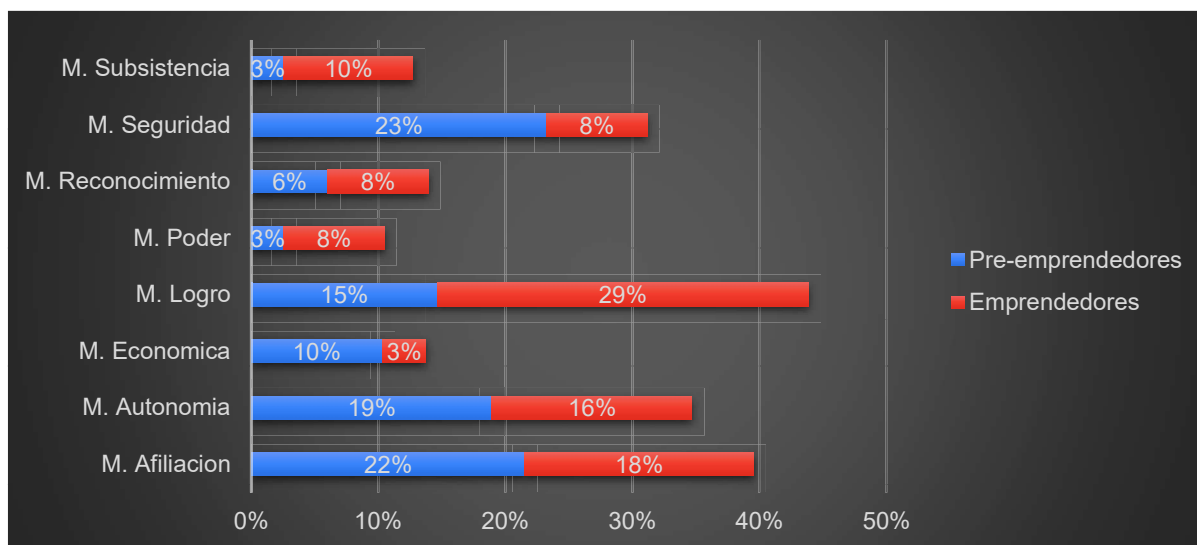
### 3.1.3.3. Características motivacionales del emprendedor.

Para las características motivacionales se han tomado en cuenta a los emprendedores y pre-emprendedores, con el fin de poder determinar cuál es la motivación que más

incide en cada uno de ellos (Ver figura 17). En donde, los resultados indican que existen 3 motivos esenciales que provocan el deseo de emprender. De estos, el primer motivo para el grupo de los emprendedores es la motivación de logro con un 29%. Pues, consideran que el impulso para fijarse constantemente nuevos retos y superarse a sí mismo para alcanzar objetivos es lo que ha llevado a emprender. En cambio, para los pre-emprendedores es la motivación de seguridad que refleja la tranquilidad de tener un trabajo fijo y un sueldo estable, alcanzando un 23%.

En cuanto, a las siguientes motivaciones los emprendedores y pre-emprendedores están movidos a emprender por un objetivo social, resultando el 18% y 22% respectivamente. La tercera motivación es de autonomía o independencia que para el grupo de emprendedores significa el 16% y pre-emprendedores el 19%.

Adicionalmente, en el tema de motivaciones se buscaba determinar si los emprendedores de la ciudad de Quito optaron por una carrera de emprendimiento por efectos de falta de trabajo, lo que al revisar la opción de motivación por subsistencia o necesidad se encontró que solo el 10% estuvo motivado a emprender por falta de empleo. Como se evidencia en la figura 17.



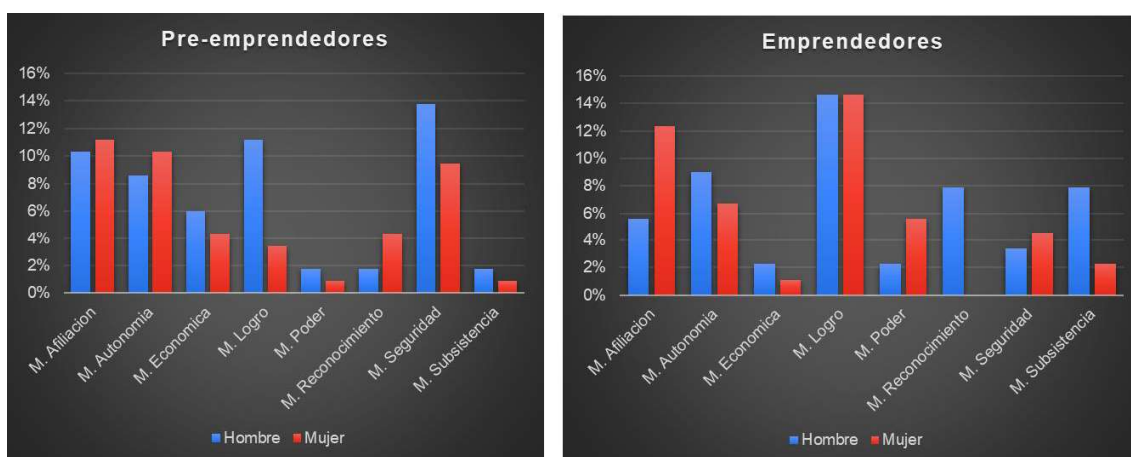
**Figura 17** - Respuesta a la pregunta: ¿De las motivaciones anteriores cual es la que más influyó en su decisión de emprender?

Fuente: Elaborado por el Autor.

Continuando, con el análisis se procedió tabular la información de las motivaciones según el sexo (Ver figura 18), donde se observó que el grupo de emprendedores que tienen funcionando su empresa y son hombres se encuentran motivados a emprender por una razón logro con un 15%, seguida de la motivación de autonomía con un 9% y

un 8% en motivación de reconocimiento, cabe señalar que esta motivación vista de manera general no implicaba ser una tendencia entre el grupo (ver figura 18). En cambio, para las mujeres emprendedoras su decisión de poner en marcha su idea de negocios fue en un 15% por una motivación de logro, un 12% en motivación de afiliación y 7% en motivación de autonomía. No obstante, un dato peculiar de este grupo fue que las emprendedoras no buscan emprender por razones de reconocimiento (0%) y necesidad (2%).

Con respecto, al grupo de pre-emprendedores los resultados han indicado que los hombres emprenderían por motivos de seguridad en un 14%, 11% por logro y 10% por afiliación. Y las mujeres llevarían a la realidad sus emprendimientos por objetivo sociales o motivación de afiliación en un 11%, un 10% por autonomía y un 9% por motivación de seguridad. Sin embargo, hay que recalcar que en este grupo la motivación de subsistencia es reducida, y la diferencia de participación entre ellos es del 1%, como se indica en la figura 18.



**Figura 18 - Motivación según el sexo.**  
Fuente: Elaborado por el Autor.

### 3.1.4. Actitudes del emprendedor.

En el siguiente apartado se busca determinar las características personales que describen la forma de pensar o actuar del emprendedor de la ciudad de Quito. Por lo que, los grupos de análisis son los pre-emprendedores y emprendedores. En donde, el criterio que se siguió para interpretar los resultados de la encuesta con una escala de Likert de 5 puntos, se tabuló los resultados en base a las preguntas que engloban a cada rasgo, obteniendo así una media aritmética que se interpretara de la siguiente manera:

- Puntuación muy alta: valores que superen el valor de 4,5. Revelan que él/ella actúa, piensa o se siente identificado/a con la característica. Por tanto, se dirá que son comportamientos consistentes y persistentes en esa persona.
- Puntuación alta: valores que se encuentran en el rango de 3,5 y 4,4. Indica que él/ella actúa, piensa o se siente identificado/a con la característica. Por tanto, se dirá que su comportamiento es levemente consistente.
- Puntuación promedio o indiferente: valores entre 2,5 y 3,4. Demuestra que él/ella es propensa a actuar, pensar o sentirse identificado/a con la característica. Por lo tanto, su comportamiento es dubitativo.
- Puntuación baja: valores entre 1,5 y 2,4. Revela que él/ella no actúa, piensa o siente identificado/a con la característica. Por tanto, se dirá que su comportamiento no refleja, no es consistente.
- Puntuación muy baja: valor menor a 1,4. Quiere decir que él/ ella no siente para nada que actúa, piensa o siente identificado/a con la característica. Por tanto, se dirá que su comportamiento no es consistente y tampoco persistente.

En consecuencia, una vez descrito como se analizará los datos. Se ha obtenido que la característica que más sobresale en el grupo de los emprendedores es la cualidad de perseverancia (Ver figura 19). Pues, se encuentra en la categoría de muy alta (4,59). Lo que permite decir que son personas que tienen una capacidad de sacrificio, empeño y determinación. Además, ellos se sienten identificados con el refrán “si la primera vez no lo logro, lo intentan una y otra vez”. En cuanto, a los pre-emprendedor el rasgo de perseverancia también corresponde a la media más alta obtenida (4,32) en su grupo. No obstante, solo llega a la categoría de alta, uno de los factores que afectan a este resultado es su capacidad de sacrificio, en otras palabras, no se sienten tan motivados a trabajar por mucho más tiempo con el fin de lograr sus objetivos.

Otras de las características que describen y pertenecen a la categoría “alta” para los emprendedores (4,44) y pre-emprendedores (4,21) es el rasgo de logro (Ver figura 19). Ya que, son sujetos que tienen el deseo intenso de triunfar en la vida, les gusta estar entre los primeros y quieren probarse a sí mismo como a otros que pueden triunfar en la vida. No obstante, se vuelve a denotar una diferencia en cuanto al tema de trabajar por mucho más tiempo con el fin de lograr lo propuesto, para el grupo de pre-emprendedores, lo que origina que su media sea menor que los emprendedores.



La característica de autoconfianza para los emprendedores (4,26) y pre-emprendedores (3,90) también es alta (Ver figura 19). Por tanto, ellos creen en sus habilidades y capacidades para lograr el éxito, soportar críticas y sobre todo para iniciar su propio negocio. Sin embargo, existe todavía en los pre-emprendedores una cierta desconfianza en sus ideas y capacidades.

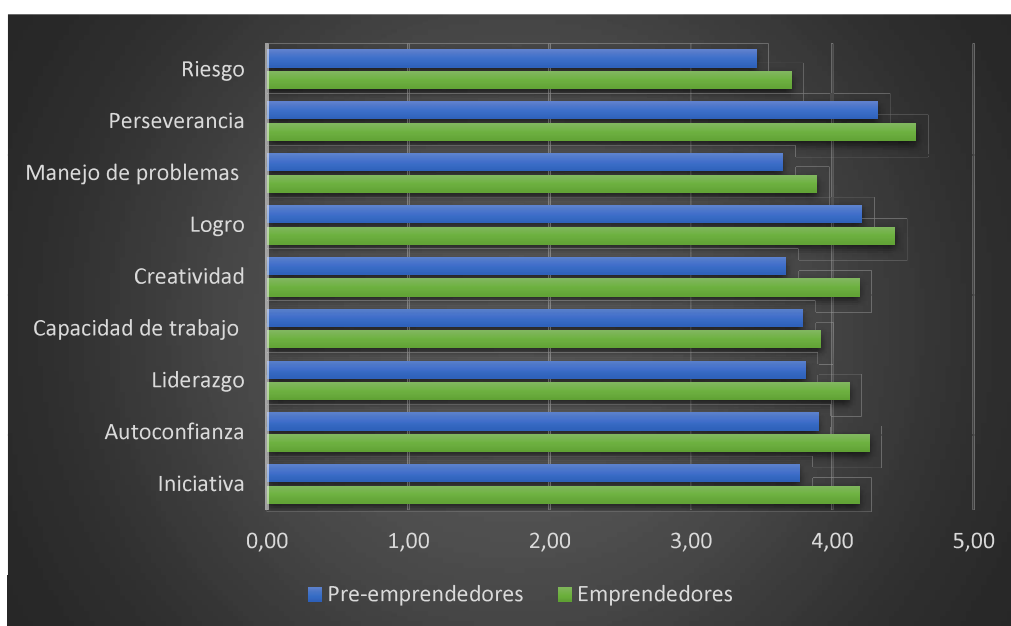
Para el rasgo de creatividad los emprendedores tienen una media de 4,19 y los pre-emprendedores un valor de 3,67, medidas que aun pertenecen a la categoría “alta” (Ver figura 19). Lo que significa que son personas que buscan nuevos enfoques o ven posibilidades creativas a ideas conocidas o cosas que realizan. No obstante, para los dos grupos y en especial para los pre-emprendedores se ha identificado que el generar ideas originales o ingeniosas es complicado y aún más ponerlo a la práctica.

En la figura 19, se observa que la cualidad de iniciativa tanto los emprendedores como pre-emprendedores presentan un valor de media de 4,19 y 3,77 respectivamente. Lo que implica que estén en una categoría “alta” y por ello sean personas que consideran que la iniciativa es el primer paso para el éxito, pues tienen la capacidad de proponer y llevar a cabo algo nuevo. Pero, al referirnos llevar a cabo algo nuevo, en este caso se hace énfasis en la creación de su propio negocio o ser un empresario independiente, rasgos alto únicamente para los emprendedores. Ya que los pre-emprendedores a esta preguntan muestran indiferencia y por tanto su rasgo sea mucho menor.

Por otro parte, en liderazgo los emprendedores tienen una media de 4,12 y pre-emprendedores un valor de 3,81 (Ver figura 19). Que de igual manera aun pertenecen a la escala “alta”, pues son personas que disfrutan estar en posiciones de liderazgo y dirigir grupos de trabajo. Al igual que tener preferencia por conservar el control. Sin embargo, un dato importante aquí y el que permite entender porque los pre-emprendedores puntúan más bajo, es porque pierden el interés en sus objetivos si no los alcanzan en un corto tiempo, mientras que los emprendedores tienden a no molestarse si sus objetivos demoran.

En cuanto, a la cualidad de manejo de problemas los emprendedores poseen una media de 3,89 y los pre-emprendedores de 3,65. Lo que implica, que se consideren personas que saben manejar y resolver problemas bajo presión. Sin embargo, se detecta que los dos grupos de análisis sienten dificultad en encontrar soluciones variadas a los problemas.

Por otro lado, al momento de tabular la información con respecto a la característica de riesgo se evidencio que los pre-emprendedores tienen esta cualidad en la escala de “indiferencia”. Mientras que el grupo de los emprendedores ubican a estas características en el nivel “alto”. En consecuencia, los emprendedores tienen una media de 3,71 lo que permite decir que sienten que el riesgo es estimulante, corren riesgos y además piensan que el “quien no arriesga no gana”. Y en cuanto, a los pre-emprendedores al mostrar una indiferencia (3,46) en el tema de riesgo se ha identificado que sienten que el riesgo es estimulante y que deben tomar riesgo, sin embargo, sienten aun un temor en la idea de emprender. Tal como se grafica en la figura 19.



**Figura 19** - Características por grupo de emprendedores.  
Fuente: Elaborado por el autor.

### 3.1.5. Necesidades.

Las necesidades que se analizan en el presente estudio están enfocadas en identificar las barreras financieras, infraestructurales, capacitaciones, legales y barreras de tramitología que interfieren en el desarrollo emprendedor de la ciudad de Quito. Esta información fue analizada de acuerdo a las respuestas de los pre-emprendedores y emprendedores. En donde, cada pregunta realizada está en una escala de Likert del 1: 5, donde 1 es no necesario y 5 muy necesario. Datos que han sido tabulados de acuerdo a cada categoría de necesidades y grupo de análisis obteniendo una media aritmética (Ver Tabla 4). Además, también se realizó un análisis según porcentajes, de acuerdo al número de votaciones que se dio en la respectiva escala de Likert.

**Tabla 4 - Necesidades según grupo de análisis y media aritmética.**

Necesidades	Media	
	Pre-emprendedores	Emprendedores
Financieras	4,13	4,40
Capacitación y asesoría	4,27	4,55
Infraestructura Comercial	4,21	4,49
Infraestructura Física	4,21	4,51
Infraestructura Tecnológica	4,22	4,61
Legales y de tramitología	4,19	4,62

Fuente: Elaborado por el Autor.

### 3.1.5.1. Necesidades financieras.

Al analizar la información sobre necesidades financieras que poseen estos dos grupos, se procedió a sumar los porcentajes de elección según la escala de Likert 4 y 5 (necesario y muy necesario), ya que estos representan valores superiores al 50% lo que ayudo a poder determinar lo siguiente:

Visto de una manera general (Ver tabla 4) con respecto a la media tanto de los emprendedores como pre-emprendedores, dan como resultado que los dos grupos de análisis consideran que es “necesario” el financiamiento. No obstante, al analizar de acuerdo a cada pregunta cómo se indica en la tabla 5. Se ha podido determinar que existen necesidades más importantes que otras. Pero, los dos grupos priorizan similares ítems, como por ejemplo la reducción de requisitos y tasas de interés a la hora de solicitar un préstamo o crédito, que representa un 91% para los emprendedores y el 79% para los pre-emprendedores en sentir que es necesario y muy necesario este aspecto (Ver tabla 5). Lo que se vuelve a reafirmar con el valor de la media para cada uno de los grupos de análisis, ya que los emprendedores muestran una tendencia a muy necesaria (4,58) y los pre-emprendedores a necesario (4,22).

Así también otra de las necesidades importantes es la generación de información sobre requisitos, condiciones y tipos de créditos para los pequeños empresarios (Ver tabla 5). En la cual, los emprendedores sienten que es muy necesario. Pues, tiene un porcentaje 90% y una media 4,54. Mientras que, los pre-emprendedores dan a esta opción una media de 4,22 y un porcentaje del 79% a considerar que es necesario y muy necesario.

Pero, al hablar de aspecto de creación de nuevas alternativas que cumplan el rol de garantías, se empieza a connotar ciertas diferencias entre los grupos. Pues, los emprendedores tienden a considerar muy necesario (4,51) este ítem que al comparar con los pre-emprendedores (4,15). Identificando una mayor latencia de necesidad para los emprendedores ya que en un 90% consideran necesario y muy necesario (Ver tabla 5). Algo similar ocurre también en la opción de la creación de políticas de pago menor a 3 meses, ya que los emprendedores sienten que es necesaria (4,42) e inclusive posee un porcentaje de elección del 84%, lo que no ocurre para el caso de los pre-emprendedores quienes dan a estas dos opciones porcentajes menores al 78%.

En cuanto, a la facilidad de acceso de las PYMES al mercado de valores y la creación de diferentes tipos de financiamiento como inversionistas ángeles, capital de riesgo, crowdfunding, subvenciones públicas, etc. Los dos grupos de estudio, muestran tener necesidades en estos aspectos. No obstante, no presentan tanta importancia como los anteriores ítems. Tal como, se indica en la tabla 5.

**Tabla 5 - Necesidades Financieras para el grupo Pre-emprendedores y Emprendedores según media aritmética y porcentaje de elección.**

Necesidad financiera	Grupo	Porcentaje de escala	Media
		4-5	
1. Creación de diferentes tipos de financiamiento	Pre-emprendedor	74%	4,05
	Emprendedor	83%	4,25
2. Generación de más información sobre requisitos, condiciones y tipos de créditos para los pequeños empresarios	Pre-emprendedor	79%	4,22
	Emprendedor	90%	4,54
3. Reducción de requisitos y tasas de interés a la hora de solicitar un préstamo o crédito	Pre-emprendedor	79%	4,22
	Emprendedor	91%	4,58
4. Creación de nuevas alternativas que cumplan el rol de garantías	Pre-emprendedor	78%	4,15
	Emprendedor	90%	4,51
5. Generar políticas de pagos menores a 3 meses	Pre-emprendedor	78%	4,11
	Emprendedor	84%	4,42
6. Facilidad de acceso de las PYMES al mercado de valores.	Pre-emprendedor	72%	4,02
	Emprendedor	73%	4,10

Nota: Significada de la escala 1: No necesario, 2: Pocas veces necesario, 3: Indiferente, 4: Necesario, 5: Muy necesario.

Fuente: Elaborado por el Autor

### 3.1.5.2. Necesidad de capacitación y asesoría.

De acuerdo a los resultados que se han obtenido para la sección de necesidades de capacitación y asesoría, de forma general (Ver figura 4) se identifica que para los emprendedores esta necesidad tiene una tendencia a considerarse muy necesaria (4,55), en cambio para lo pre-emprendedores solo llega a ser necesario (4,27). Esto en cuando a un análisis de media general.

En consecuencia, al estudiar de acuerdo a cada pregunta que conforma el bloque de necesidad de capacitación y asesoría (Ver tabla 6), se procedió a sumar los porcentajes de elección según la escala de Likert 4 y 5 (necesario y muy necesario), ya que estos representan valores superiores al 50% lo que ayudo a determinar que la opción de implementar programas de capacitación en emprendimiento e innovación es la necesidad más importante tanto para los pre-emprendedores y emprendedores. Obteniendo un 85% y 93% en considerar que es muy necesario, respectivamente.

Pero, al estudiar los siguientes ítems se encontró que los dos grupos de análisis brindan prioridad a diferentes aspectos. Por un lado, los pre-emprendedores dan más importancia con un 84% y un promedio de 4,40 en considerar necesario el poder disponer de información sobre ubicación y funciones de organismos que brinden servicios de capacitación y asesoría. Mientras, que los emprendedores dan esta posición al disponer de asesoría técnica como legal, contable, marca, procesos de importación, obtención de licencias, brindándole un 92% y un promedio de 4,58 en considerar necesario y muy necesario. No obstante, esta opción corresponde a la tercera necesidad más latente en los pre-emprendedores con un 82% y una media de 4,30 (Ver tabla 6).

En la tabla 6, se ha identificado que para los emprendedores la siguiente necesidad es la creación de programas de acompañamiento individual y colectivo para PYMES con un 91% y un promedio de 4,55 en considerar que es necesario y muy necesario. Opción que para los pre-emprendedores no representa tanta importancia al igual que la reducción de costos en asesoría y capacitación.

Con respecto, a la opción de asesorías para la puesta en marcha, conformación legal de la empresa, consolidación del equipo e inicio de las operaciones del emprendimiento. Se puede visualizar que los dos grupos son conscientes de lo necesario y muy necesario

que es para ellos, pero tienen otras necesidades más latentes que la mencionada. Tal como, se evidencia en la tabla 6.

**Tabla 6 - Necesidades de capacitación y asesoría para Pre-emprendedores y Emprendedores según media aritmética y porcentaje de elección.**

Necesidad de capacitación y asesoría	Grupo	Porcentaje de escala	Media
		4-5	
1. Disponer de más información sobre la ubicación y funciones de los organismos de apoyo, capacitación o asesoría.	Pre-emprendedores	84%	4,40
	Emprendedores	91%	4,54
2. Reducción de costos	Pre-emprendedores	77%	4,11
	Emprendedores	91%	4,55
3. Creación de programas de acompañamiento individual y colectivo para Pymes.	Pre-emprendedores	80%	4,17
	Emprendedores	91%	4,55
4. Implementar programas de capacitación en emprendimiento e innovación	Pre-emprendedores	85%	4,32
	Emprendedores	93%	4,54
5. Asesoría técnica en diferentes áreas: legal, contable, marca, procesos de importación, obtención de licencias, etc.	Pre-emprendedores	82%	4,30
	Emprendedores	92%	4,58
6. Creación de asesorías para la puesta en marcha, conformación legal de la empresa, consolidación del equipo e inicio de las operaciones del emprendimiento.	Pre-emprendedores	84%	4,30
	Emprendedores	90%	4,54

Nota: Significada de la escala 1: No necesario, 2: Pocas veces necesario, 3: Indiferente, 4: Necesario, 5: Muy necesario.

Fuente: Elaborado por el Autor

### 3.1.5.3. Infraestructura Comercial.

Para el apartado de infraestructura comercial se puede identificar que los valores obtenidos por la media general (Ver tabla 4), indica que los emprendedores presentan una media con tendencia leve a considerar muy necesario (4,49) la infraestructura comercial, en cambio los pre-emprendedores consideran que solo es necesario (4,21).

Por tanto, al analizar las necesidades de infraestructura comercial por cada ítem (ver Tabla 7) se ha identificado que existen ciertas diferencias entre los dos grupos de análisis. De manera que, se procedió a sumar los porcentajes de elección según la

escala de Likert 4 y 5 (necesario y muy necesario), ya que estos representan valores superiores al 50%, lo que ayudo a poder determinar que la pregunta referente al acceso a espacios comerciales a un precio justo presenta la primera necesidad más importante para los pre-emprendedores. En cambio, para los emprendedores este lugar es dado a la creación de espacios de encuentro entre compradores y proveedores obteniendo un 4,73 y un 98% considerar necesario y muy necesario, llegando incluso a que únicamente un 2% de todos ellos piensen que es poco necesario. Un dato importante a destacar es que estas opciones se cruzan y llegan a ser la tercera necesidad más latente para cada grupo.

Por otro lado, al revisar los datos se ha encontrado que existe una similitud de percepciones entre los dos grupos de análisis, colocan como segunda necesidad prioritaria a la creación de espacios inclusivos comerciales para emprendedores. Donde, los pre-emprendedores colocan un 84% y una media 4,32 en considerar necesario y muy necesario. En cambio, los emprendedores han dado valores del 93% y un promedio de 4,58 (Ver tabla 7).

Con respecto a las preguntas de creación de vías de acceso y la reducción en costos y tiempos logísticos de los proveedores, los dos grupos de análisis presentan medias por debajo de la general. Sin embargo, estos valores indican ser necesarios. Y sus porcentajes de elección también superan el 75% en necesario y muy necesario. Pero no representan ser ítems realmente más importantes que los otros. Como se explica en la tabla 7.

**Tabla 7 - Necesidad de infraestructura comercial para Pre-emprendedores y Emprendedores según media aritmética y porcentaje de elección.**

Necesidad de Infraestructura comercial	Grupo	Porcentajes de escala	Media
		4-5	
1. Creación de vías de accesos	Pre-emprendedoras	78%	4,11
	Emprendedoras	81%	4,21
2.Reducción en costos y tiempos logísticos de proveedores.	Pre-emprendedoras	79%	4,15
	Emprendedoras	88%	4,44
3. Creación de espacios de coworking e incubación?	Pre-emprendedoras	70%	4,08
	Emprendedoras	87%	4,39
4. Creación de espacios inclusivos comerciales para emprendedores.	Pre-emprendedoras	84%	4,32
	Emprendedoras	93%	4,58
5. Creación de espacios de encuentro entre compradores y proveedores.	Pre-emprendedoras	81%	4,28
	Emprendedoras	98%	4,73
	Pre-emprendedoras	84%	4,34

<b>6. Creación y accesibilidad a espacios comerciales o industriales con precios justos.</b>	Emprendedoras	90%	4,57
--	---------------	-----	------

Nota: Significada de la escala 1: No necesario, 2: Pocas veces necesario, 3: Indiferente, 4: Necesario, 5: Muy necesario.

Fuente: Elaborado por el Autor.

#### 3.1.5.4. Infraestructura física.

En cuanto a las necesidades de infraestructura física se puede afirmar que las 6 preguntas de esta sección (Ver tabla 8), han sido consideradas necesarias y muy necesarias para los dos grupos de análisis, a pesar de que algunas de ellas no superaban el valor de la media general correspondiente (Ver tabla 4).

No obstante, al evaluar según el porcentaje de elección que dieron los encuestados se pudo determinar que, existen necesidades más importantes que otras. Por tal motivo, se procedió a sumar los porcentajes de elección según la escala de Likert 4 y 5 (necesario y muy necesario), ya que estos representan valores superiores al 50% (Ver tabla 8). Lo que permitió identificar que para los dos grupos de análisis el acceso a servicios básicos eficientes, representa una necesidad latente. Pues, los emprendedores dan un 100% y una media de 4,70. En cambio, para los pre-emprendedores este ítem tiene una media de 4,43 valor que supera la media general y muestra una leve tendencia a muy necesario, lo que contrasta con su 86% de elección en necesario y muy necesario.

Siguiendo con el análisis, se ha observado que los dos grupos de estudio discrepan de acuerdo al orden de prioridad de necesidad. Es decir, los pre-emprendedores consideran más importante el tener espacio para poder expandirse, ya que presenta un 82% y una media de 4,23 en considerar que es necesario y muy necesario. Mientras que, para los emprendedores la segunda necesidad más vital tiene un 92% de frecuencia de elección y una media de 4,47, valores que corresponden al ítem de acceso a disponibilidad física a un precio que no los discrimine (Ver tabla 8).

En cambio, la necesidad de tener acceso a espacios seguros con presencia policial y tener disponibilidad de espacio para expandirse se ha observado que tanto los emprendedores como pre-emprendedores son conscientes que es importante poder contar con estos aspectos (Ver tabla 8). Pues, los valores tabulados han demostrado medias superiores a 4,20 y porcentajes mayores del 82%.



Sin embargo, las preguntas referentes a disponer de lugares de libre esparcimiento y acceso a servicios de bodegaje y parqueadero, indica que los dos grupos piensan que es necesario, pero al comparar con los otros ítem se puede diferenciar necesidades más latentes que con respecto a esta opción, tal como se indica en la tabla 8.

**Tabla 8 - Necesidad de infraestructura física para Pre-emprendedores y Emprendedores según su media aritmética y porcentaje de elección.**

Necesidad de Infraestructura física.	Grupo	Porcentaje de escala	Media
		4-5	
1. Accesibilidad a servicios básicos.	Pre-emprendedor	86%	4,43
	Emprendedor	100%	4,70
2. Acceso a servicios de bodegaje y parqueaderos cercano	Pre-emprendedor	69%	4,00
	Emprendedor	89%	4,38
3. Accesibilidad a espacios seguros con presencia policial o guardias	Pre-emprendedor	81%	4,18
	Emprendedor	92%	4,47
4. Acceso a disponibilidad física a un precio que no discrimine a los emprendedores.	Pre-emprendedor	80%	4,28
	Emprendedor	96%	4,73
5. Acceso a espacios de libre esparcimiento (parques, museos, bibliotecas, etc.)	Pre-emprendedor	74%	4,11
	Emprendedor	81%	4,25
6. Disposición de espacio para expandirse.	Pre-emprendedor	82%	4,23
	Emprendedor	89%	4,55

Nota: Significada de la escala 1: No necesario, 2: Pocas veces necesario, 3: Indiferente, 4: Necesario, 5: Muy necesario.

Fuente: Elaborado por el Autor.

### 3.1.5.5. Infraestructura Tecnológica.

Para los aspectos de infraestructura tecnológica los resultados muestran una media general (Ver tabla 4) para los pre-emprendedores de 4,22. Lo que implica que este grupo siente que es necesario. En cambio, para los emprendedores la media es de 4,61 evidenciando que existe una tendencia por considerar muy necesario la infraestructura tecnológica.

Pero a su vez, se realizó un análisis por cada pregunta que pertenece al segmento de infraestructura tecnológica, lo que ha permitido observar que en su mayoría los emprendedores consideran que son necesarios los temas que se ha tratado, en base a las respuestas de su media. Pero en cuanto, al análisis de porcentajes se puede distinguir que existe más importancia por ciertas necesidades (Ver tabla 9). Por lo que,

se procedió a sumar los porcentajes de elección según la escala de Likert 4 y 5 (necesario y muy necesario), ya que estos representan valores superiores al 50% lo que permite identificar que, el ítem que hace referencia a la disponibilidad de fibra óptica e internet representa una necesidad prioritaria para el grupo de los emprendedores con un 96% y 83% para los pre-emprendedores.

En cuanto, al acceso a tecnología a precios justos los emprendedores la han elegido como la segunda necesidad más importante brindándole un porcentaje del 94% y una media de 4,65. Determinando que los emprendedores sienten que es muy necesario este ítem, al igual que los pre-emprendedores, quienes presenta un valor del 83% y una media de 4,25 (Ver tabla 9).

La siguiente necesidad que también es una de las más importantes para los dos grupos de análisis es referente al apoyo y capacitación en creación de páginas web. Opción para la cual, los emprendedores presentan una media de 4,63 con tendencia a muy necesario y por lo tanto se traduce a que ellos sienten que es un aspecto importante. Pues, nadie de este grupo piensa que es poco o nada necesario (Ver tabla 9). Con respecto, a los pre-emprendedores se visualiza una media de 4,22. Lo que permite decir que los pre-emprendedores consideran necesario el tema de páginas web y en por ende su frecuencia de elección es del 82% en necesario y muy necesario.

Además, también se observó que los emprendedores reconocen que la creación de subvenciones y ayudas gubernamentales para la adquisición de nuevas tecnologías es muy necesaria para ellos. Pues, esta opción presenta una media de 4,60 y un porcentaje del 94%. Sin embargo, para los pre-emprendedores esta opción llega a ser necesario, ya que brindan una mayor importancia a otros aspectos por lo cual solo alcanza un 79% y una media del 4,19 (Ver tabla 9).

Así también, las siguientes opciones de disponer de acceso a patentes a bajo costo y programas de aplicación gerencial. Llegan a ser necesarios para los dos grupos de análisis, pero no son tan prioritarias como los otros ítems. Tal como, se puede ver en la tabla 9.

**Tabla 9 - Necesidades de infraestructura tecnológica para Pre-emprendedores y Emprendedores según media aritmética y porcentaje de elección.**

Necesidad de Infraestructura tecnológica	Grupo	Porcentaje de escala	Media
		4-5	
<b>1 Disponibilidad de fibra óptica e internet.</b>	Pre-emprendedor	83%	4,34
	Emprendedor	96%	4,73
<b>2. Creación de subvenciones y ayudas gubernamentales para adquirir nuevas tecnologías.</b>	Pre-emprendedor	79%	4,19
	Emprendedor	94%	4,60
<b>3. Acceso a tecnología a un precio justo</b>	Pre-emprendedor	83%	4,25
	Emprendedor	94%	4,65
<b>4 Acceso a patentes a bajo costo.</b>	Pre-emprendedor	81%	4,22
	Emprendedor	91%	4,60
<b>5. Acceso a programas de aplicación gerencial</b>	Pre-emprendedor	76%	4,11
	Emprendedor	87%	4,44
<b>6 Apoyo y capacitación en creación de páginas web.</b>	Pre-emprendedor	82%	4,22
	Emprendedor	94%	4,63

Nota: Significada de la escala 1: No necesario, 2: Pocas veces necesario, 3: Indiferente, 4: Necesario, 5: Muy necesario.

Fuente: Elaborado por el Autor.

### 3.1.5.6. Necesidades legales y de tramitología.

En el siguiente apartado se ha identificado según los valores de media general (Ver tabla 4) que los emprendedores presentan una tendencia a considerar muy necesario (4,62) y los pre-emprendedores sienten que es necesario (4,19) atender las barreras legales y de tramitología existentes en la ciudad de Quito.

Lo que al comparar las respuestas según los ítems (Ver tabla 10) se evidencia que existen diferencias en importancia según cada pregunta. Por lo cual, se procedió a sumar los porcentajes de elección según la escala de Likert 4 y 5 (necesario y muy necesario), ya que estos representan valores superiores al 50%. En consecuencia, los resultados han revelado que la generación de una política en pro de las empresas nuevas y en crecimiento, representa una necesidad potencial y por ende posee valores más altos para los dos grupos de análisis. Pues, los resultados del grupo de los emprendedores muestran una media de muy necesario (4,81) y por tanto su frecuencia de elección del 98% entre necesario y muy necesario. Lo que para los pre-emprendedores corresponde a una media de 4,33 y porcentajes de elección del 87% entre necesario y muy necesario.

No obstante, al tabular la información para el ítem de crear incentivos para las personas naturales y empresas que realicen aportaciones económicas a los emprendimientos, se

ha identificado que un 96% de los emprendedores la seleccionan como el segundo ítem más necesario (Ver tabla 10). Mientras que, para los pre-emprendedores la segunda opción necesaria (85%) es la introducción de mecanismos de vía rápida (portal en línea) y ventanillas únicas para agrupar procedimientos para emprendimientos. Opción, que para los emprendedores es muy necesaria, pero existen otros ítems aún más latentes.

En cuanto, al ítem de reducción en trámites y tiempo para legalizar la empresa los dos grupos de análisis la han identificado como una de las necesidades prioritarias. Pues, los emprendedores colocan valores de 94% con una media de 4,63. Lo que significa que es la tercera necesidad más importante para ellos. En tanto que, para los pre-emprendedores significa la cuarta necesidad más latente, dando un 80% y una media de 4,22 (Ver tabla 10).

En la tabla 10, se ha identificado que la aplicación de impuestos, tasas y regulaciones gubernamentales de forma coherente y ajustada a la realidad, es una necesidad importante únicamente para los emprendedores, ya que tiene una media de 4,52 y un porcentaje del 90% en considerar necesario y muy necesario. Lo que para el caso de los pre-emprendedores este ítem llega a considerarse únicamente necesario con una media de 3,89 y un porcentaje del 71%, valores que representan ser las más bajas puntuaciones.

Y con respecto, a las opciones de reducir el tiempo para desaduanar mercadería y el aplicar de forma coherente y ajustada a la realidad los impuestos, tasas y otras regulaciones. Según los resultados obtenidos indican ser opciones necesarias para los pre-emprendedores y muy necesarias para el grupo de los emprendedores. Sin embargo, estas dos necesidades no muestran ser tan importantes con respecto a los demás ítems. Como lo indica la tabla 10.

**Tabla 10** - Necesidad legales y de tramitología para Pre-emprendedores y Emprendedores según media aritmética y porcentaje de elección.

Necesidades legales y de tramitología.	Grupo	Porcentaje de escala	Media
		4-5	
<b>1. Reducción en trámites y tiempo para legalizar la empresa.</b>	Pre-emprendedor	80%	4,22
	Emprendedores	94%	4,63
<b>2. Generación de una política en pro de las empresas nuevas y en crecimiento.</b>	Pre-emprendedor	87%	4,33
	Emprendedores	98%	4,81

<b>3. Aplicación de impuestos, tasas y otras regulaciones gubernamentales de forma coherente y ajustada a la realidad</b>	Pre-emprendedor	71%	3,89
	Emprendedores	90%	4,52
<b>4. Crear incentivos para las personas naturales y empresas que realicen aportaciones económicas a los emprendimientos.</b>	Pre-emprendedor	83%	4,22
	Emprendedores	96%	4,69
<b>5. Reducción de tiempos para desaduanar mercadería.</b>	Pre-emprendedor	78%	4,16
	Emprendedores	87%	4,49
<b>6. Introducir mecanismos de vía rápida (portal en línea) y ventanillas únicas para agrupar procedimientos para emprendimientos.</b>	Pre-emprendedor	85%	4,31
	Emprendedores	93%	4,60

Nota: Significada de la escala 1: No necesario, 2: Pocas veces necesario, 3: Indiferente, 4: Necesario, 5: Muy necesario.

Fuente: Elaborado por el Autor.

### **3.1.6. Expectativas.**

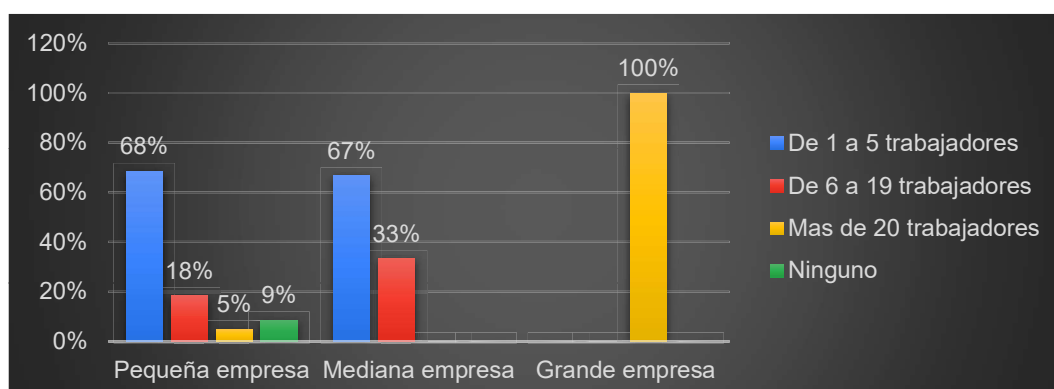
#### **3.1.6.1. Expectativas de crecimiento.**

Para el estudio de las expectativas de crecimiento se ha planteado tabular la información de acuerdo al tamaño de la empresa según el número de trabajadores con respecto al número de empleados que se desearía contratar (Ver figura 20). En otras palabras, se pretende identificar como la pequeña, mediana y gran empresa visualiza su crecimiento a través de la incorporación de nuevos talentos humanos.

En la figura 20, las pequeñas empresas (1 a 9 trabajadores) consideran que en un 68% contratara en un máximo de 5 trabajadores, un 18% aspira contratar hasta 20 personas, un 5 % cree que va incluir a más de 20 trabajadores. Sin embargo, consideran en un 9% que no contratarán a nadie.

En el caso, de la mediana empresa (hasta 50 trabajadores) en el periodo de 5 años un 67% contratará hasta 5 personas y un 33% cree que incluirá en su empresa hasta 20 personas más. Algo importante que señalar es que la mediana empresa en su totalidad considera que contratará a más personas, no contemplan la idea de no incluir personal. Para el caso de la gran empresa (200 trabajadores) creen que contrataran en su totalidad más de 20 personas en los próximos cinco años. Cabe señalar que solo un

emprendimiento llega a considerarse gran empresa, para este estudio. Tal como se visualiza en la figura 20.

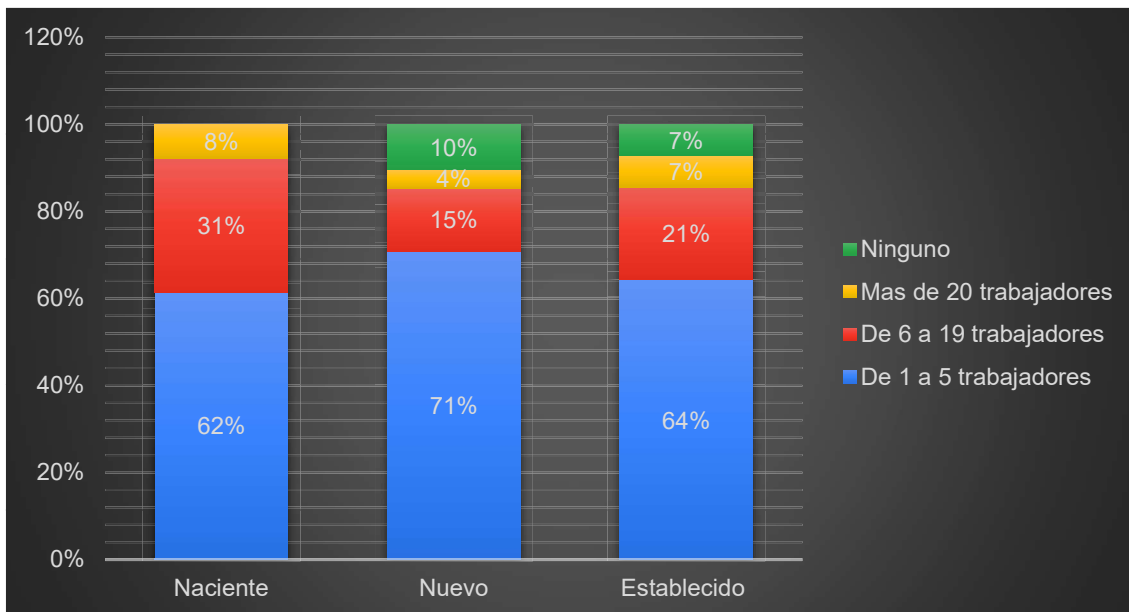


**Figura 20** - Número de trabajadores a contratar según el número de trabajadores actuales.  
Fuente: Elaborado por el Autor.

Adicionalmente, también se analizó las expectativas de crecimiento según el tiempo de funcionamiento (Ver figura 21). Obteniendo que los emprendimientos nacientes (menores a 3 meses de funcionamiento) posean una expectativa de contratar de hasta 5 trabajadores en un 62%, un 31% en incluir en su nómina hasta 19 empleados y el 8% contratara a más de 20 personas.

En la figura 21, los emprendimientos nuevos (de 4 meses hasta 3 años de funcionamiento) creen que contrataran en un 71% hasta 5 personas, un 15% hasta 19 trabajadores y un 4% incluirá en su nómina a más de 20 personas. Sin embargo, un 10% considera que no contratara a nadie en los próximos años.

En cuanto, a los emprendimientos establecidos (tiempo de funcionamiento mayor a 3 años 1 mes) piensan contratar en un 64% hasta 5 personas, el 21% incluirá hasta 19 trabajadores, un 7% contratará más de 20 personas y un 7% considera no incluir a más personas en su nómina. Tal como se indica en la figura 21.



**Figura 21** - Número de trabajadores que contratará según el tiempo de funcionamiento del emprendimiento.

Fuente: Elaborado por el autor.

### 3.1.6.2 Expectativas de innovación

- Innovación de acuerdo al tiempo de funcionamiento

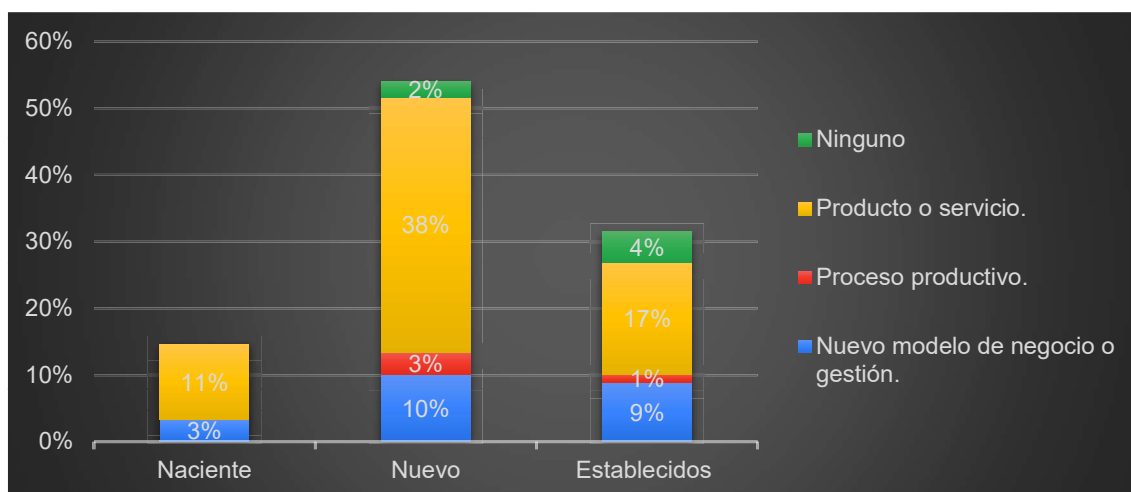
Los tipos de innovación a los que se hace alusión en este estudio está enfocada a determinar si el grupo de los emprendedores que tienen su empresa funcionando crearán, transformarán, renovarán o mejorarán algún nuevo modelo de negocio o gestión, proceso productivo, producto o servicio e incluso saber si no realizaran estas innovaciones. Donde los resultados obtenidos en este análisis han permitido identificar que existe mayor tendencia por parte de los emprendedores a innovar en un 66% su producto o servicio, seguido de la opción de mejorar o transformar su modelo de negocio o gestión con un 22%, así como también un 4% cree que innovara en su proceso productivo. Sin embargo, existe un 7% que considera no realizar ninguna actividad de cambiar, transformar o mejorar.

En vista de estos resultados, se realizó otro análisis con datos referentes al tiempo que lleva funcionando la empresa (Ver figura 22), con el fin de determinar si entre más antiguas son las empresas existe alguna tendencia por no realizar innovación. En consecuencia, se ha descubierto que las empresas nacientes en un 11% creen que innovaran en su producto o servicio y un 3% en su modelo de negocio o gestión. Algo

que rescatar de este grupo es que nadie ha seleccionado que no innovará, pues en su mayoría realizan algún cambio o mejora en los próximos cinco años.

Con respecto a los emprendimientos nuevos, se puede visualizar que el 38% innovara en su producto o servicio, un 10% en su modelo de negocio o gestión y solo el 3% consideran hacer algún cambio o mejora en su proceso productivo (Ver figura 22). No obstante, se empieza a visualizar que los emprendimientos nuevos consideran que no realizaran innovación en un 2%.

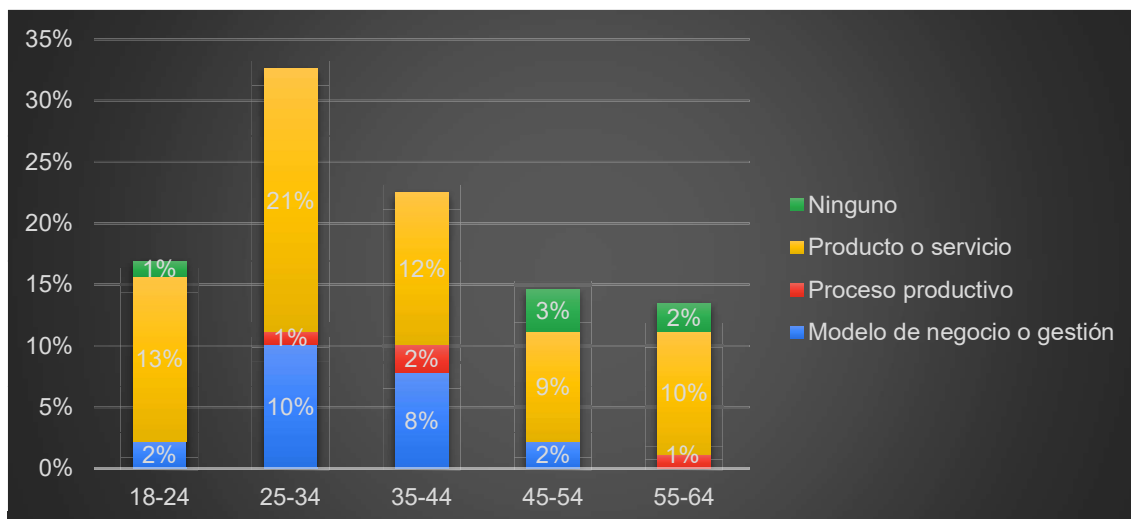
En el caso de los emprendimientos establecidos se ha identificado que el 17% innovará su producto o servicio, el 9% su modelo de negocio o gestión, el 1% su proceso productivo. Sin embargo, algo que se ha denotado es que el porcentaje de no realizar innovación ha subido en un 2% más que el anterior grupo de emprendimientos nuevos, tal como se indica en la figura 22.



**Figura 22-** Innovación de acuerdo al tiempo de funcionamiento de los emprendimientos.  
Fuente: Elaborado por el autor.

Otro de los aspectos que ha llamado la atención es ver aquella expectativa de innovación de acuerdo a la edad del emprendedor (Ver figura 23). Hallándose datos como, que en la edad de 25 a 34 años existe una cúspide por innovar en un 33% y a partir de los 35 años esta intención y expectativa por innovar empiezan a decaer hasta un 13% e incluso aparece una intención por no realizar esta actividad.





**Figura 23** - Expectativa de innovación según la edad.  
Fuente: Elaboración del Autor.

### 3.1.6.3. Expansión de la organización.

Para el apartado de expansión de la organización, la información será analizada de acuerdo a las respuestas del grupo emprendedores. Obteniéndose así una media aritmética 3,87, valor que representa al bloque de expectativas de crecimiento, cuya media indica que existe una tendencia a considerar estar de acuerdo en expandirse. Además, también para la interpretación de resultados se procedió a sumar los porcentajes de elección según la escala de Likert 4 y 5 (necesario y muy necesario), ya que de esta manera facilitaría la distinción según el número de elecciones entre cada una de las expectativas (Ver tabla 11).

Lo que ha revelado que existen tres expectativas (Ver tabla 11) que más sobresalen en el grupo. Las cuales son expandirse nacionalmente con un 89% y una media de 4,40, creación de nuevas líneas de productos 84% y media de 4,30 y la opción de exportar su producto o servicio con un 81% y media de 4,18. Donde, estos resultados permiten determinar que los emprendedores solo se encuentran de acuerdo en que los próximos años busquen expandirse por estas vías.

En la tabla 11, las opciones de creación de subsidiarias que vendan o distribuyan productos tanto para los consumidores como su propio uso y buscar alianzas para fusionarse con otras empresas, presentan medias con tendencia a estar de acuerdo (3,69 y 3,82) y con porcentajes entre el 60 % en elección de estar de acuerdo y muy de acuerdo. Siendo así, expectativas de expansión no tan motivadoras para los emprendedores.

Por otro lado, al visualizar las opciones de expansión por medio de la creación de subsidiarias que produzcan materiales de uso en la producción de bienes/productos o la expectativa de generar franquicias representa para los emprendedores opciones indiferentes que inclusive llegan como máximo al 50% al considerar entre estar de acuerdo y completamente de acuerdo. Como se puede evidenciar en la tabla 11.

**Tabla 11** - Expectativas de expansión para emprendedores según media aritmética y porcentaje de elección.

Expectativas de expansión	Porcentaje de escala	Media
	4-5	
<b>1. Expandirme nacionalmente</b>	89%	4,40
<b>2. Creación de subsidiarias que produzcan materiales de uso en la producción de mis bienes o productos.</b>	53%	3,44
<b>3. Creación de subsidiarias que vendan o distribuyan productos tanto para los consumidores como su propio uso.</b>	63%	3,69
<b>4. Exportar mi producto o servicio.</b>	81%	4,18
<b>5. Creación de nuevas líneas de productos.</b>	84%	4,30
<b>6. Generar franquicias.</b>	49%	3,27
<b>7. Buscar alianzas para fusionarse con otras empresas.</b>	69%	3,82

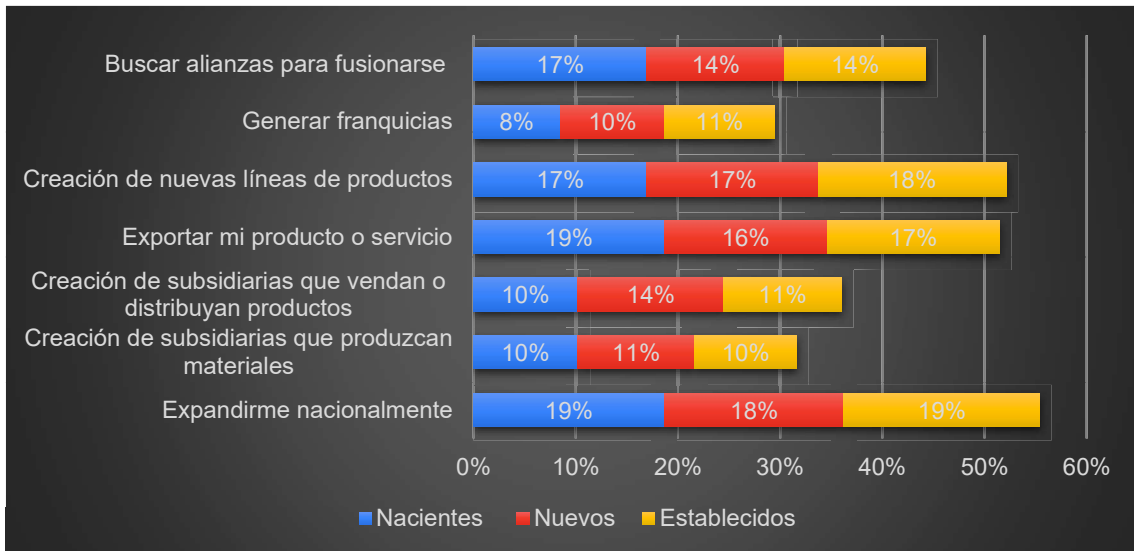
Nota: Significada de la escala 1: Completamente en desacuerdo, 2: En desacuerdo, 3: Indiferente, 4: De acuerdo, 5: Completamente de acuerdo.

Fuente: Elaborado por el autor.

Además, al analizar la información de expectativas de acuerdo al tiempo de funcionamiento del emprendimiento (Ver figura 24), se ha logrado evidenciar que las empresas nacientes aspiran a expandirse nacionalmente y exportar su producto o servicio en un 19%, creación de nuevas líneas de negocio y buscar alianzas para fusionarse en un 17%.

En cuanto, a los emprendimientos nuevos se ha obtenido que las expectativas de expandirse nacionalmente representan un 18%, la creación de nuevas líneas de negocios 17%, exportar su producto servicio 16% (Ver figura 24).

En cambio, para los emprendimientos establecidos expandirse nacionalmente representa un 19%, la creación de nuevas líneas de negocios 18% y la expectativa de exportar su producto servicio representa el 17%, tal como se indica en la figura 24.



**Figura 24 - Expectativas según el tiempo de funcionamiento del emprendimiento.**  
 Fuente: Elaborado por el Autor.

### **3.2. Discusiones.**

En vista de todos los resultados e información obtenida a través de la encuesta realizada, ha permitido construir una visión del perfil del emprendedor de la ciudad de Quito. Sin embargo, no hay que olvidar que el análisis está enfocado en dos grupos de emprendedores, a los que se denominó pre-emprendedores y emprendedores, cuyos resultados se reflexionan a continuación.

En la ciudad de Quito, se ha evidenciado que las actividades emprendedoras según su edad presentan una mayor intención por emprender en la edad de 25 a 34 años (33%), concordando con los aportes de Araque (2009) y GEM (2017). Pero, a su vez se ha visualizó que estas actividades empiezan a decaer partir de los 44 años y llegan a una participación final del 13% cuando tienen edades de 55 a 64 años, lo que conlleva a confirmar lo que mencionaba Villa (2012) que medida que aumenta la edad, las actividades de emprendimiento también van disminuyendo.

En cuanto, al hablar sobre la participación de hombres y mujeres en temas de emprendimiento, se ha podido constatar que aún los hombres son quienes predominan en la actividad de emprender. Pero, esta diferencia de participación es mínima con respecto a las mujeres. Es decir, por cada 9 varones que emprendan hay 8 mujeres también realizándolo, superando la razón de participación que mencionan INCAE (2017) y Revista Gestion (2018) en la que, por cada 10 hombres que emprendan en la región, 8 mujeres también están emprendiendo.

Sin embargo, los resultados obtenidos del presente proyecto no guardan similitud con respecto al estudio de Araque (2009). En donde, los hombres predominaban con un 83% en su decisión de emprender. Esto puede suceder, en parte por la diferencia de años que guardan las investigaciones. Que en consecuencia, se puede decir que en lapso de 10 años el papel de la mujer realmente está aumentando en Quito, lo que contrasta al revisar el estudio del GEM, en el cual se identificó que las mujeres están emprendiendo en mayor o similar magnitud que los hombres (GEM, 2017). Obviamente este reporte es realizado nivel nacional. Pero guarda concordancia con lo que sucede en la ciudad.

Otro punto a tocar, es el estado civil de los emprendedores el cual no ha implicado mayor connotación. Puesto que, el estado civil no interfiere a la hora de emprender ya que existen emprendedores tanto casados como solteros que tomaron la decisión de

emprender en similares porcentajes. Confirmando lo que indica Araque (2009) en su estudio.

Con respecto, al grado de formación de los emprendedores, gran parte de ellos presentan estudios de tercer nivel completos, cuyos resultados no contrastan con lo que menciona el GEM. Pues, los emprendedores con estudios universitarios solo representaban un 15%. No obstante, de acuerdo a la investigación de Araque (2009) se encuentra similitud de resultados, ya que un 57% de emprendedores de Pichincha tienen estudios de tercer nivel. De modo que, esta discrepancia de resultados puede ser por que el Gem es un análisis a nivel país, mientras que el trabajo del Eco. Araque realiza un análisis a nivel de cinco provincias y el presente proyecto a nivel de ciudad.

En cambio, al examinar la situación laboral que tenían los sujetos de análisis antes de emprender, se han obtenido resultados muy dispersos. Ya que, una mayoría del grupo de los emprendedores estaban desempleados y decidieron emprender. Puesto que, un 48% estaba sin trabajo (37% desempleado y un 11% buscando el primer empleo), un 10% realizaba practicas profesiones antes de emprender y únicamente un 37% tenía empleo. No obstante, en el estudio de Salazar et al. (2013) indica que las personas que se encuentran laborando tienen mayores probabilidades de emprender. Lo cual, no refleja la situación de la ciudad de Quito.

Sin embargo, se ha identificado que el grupo de los emprendedores poseen en un 56% experiencia en el sector donde emprendió e inclusive el 58% estuvo inmerso en temas de desarrollo de nuevos productos o nuevas empresas donde no eran socios ni propietarios. Al igual que, un 61% ya había creado algún otro emprendimiento diferente al vigente. Lo cual brindaría una experiencia, desarrollo de habilidades y un acercamiento a las necesidades del mercado, tal como lo indican C. García et al. (2010) y Simón et al. (2012)

Por otro lado, al indagar sobre la su situación laboral actual (cuando ya tienen su emprendimiento) de los emprendedores se ha obtenido que un 65% considera estar autoempleado, tal como lo indicaba el GEM (2017). Además, también se evidencia que existe tendencias mínimas con el 10% en relación de dependencia, pero un 15% aún se autodenomina estar desempleado.

Siguiendo este orden de ideas, al discutir sobre cómo influye él que un emprendedor procede de padres empresarios o que tuvieron su propio negocio, se ha comprobado

que, si existe influencia, ya que más de la mitad de los emprendedores han mencionado que tienen padres, hermanos o abuelos emprendedores o dueños de su propio negocio. Generando una contrariedad con lo que menciona Araque (2009) donde los antecedentes empresariales de la familia no ejerce influencia. Además, al revisar este impacto según el sexo se ha comprobado que, del total de mujeres emprendedoras de Quito, el 62% tiene padres empresarios o que tuvieron algún negocio y únicamente 38% no tuvo esta influencia. Lo que, en los hombres esta situación no surte tanto efecto pues, de ellos el 57% tuvieron familiares empresarios y el 43% no tuvo esta influencia. En consecuencia, se afirma como la influencia empresarial familiar genera más impacto en la mujer (INCAE, 2017).

Con relación, a la familia, padres, amigos, conyugue, profesores, compañeros y jefes de trabajo, quienes representan el entorno en el cual el emprendedor se desenvuelve en sus primeros inicios. Se ratifica que el emprendedor de Quito recibe el apoyo y animo en primera instancia de los padres con un 70%, 71% hermanos y amigos el 74% , concordando con los autores Araque (2009) y Torres (2017).

Otro punto importante a tocar y en el cual se reflexionará desde la perspectiva de los dos grupos de emprendedores y pre-emprendedores. Es el tema de motivación, es decir aquel momento en el cual las personas deciden poner en marcha su idea y plasmarla en la realidad. Que, para el grupo de los emprendedores esta motivación está dirigida en su mayoría por una búsqueda de logro (29%), afiliación (18%) y autonomía (16%). Mientras, que la motivación por subsistencia en los emprendedores quiteños es reducida (10%), a pesar de la situación económica que se vive en el país, que según él INEC (2019) “Quito muestra la mayor tasa de desempleo con un 8,3%” y por tal razón al existir desempleo, la motivación de emprender por necesidad va ser la que sobresalga, como lo indica Romero & Milone (2016). No obstante, esto no se ajusta a la realidad de Quito, pues a pesar que existan tasas de desempleo en aumento, la motivación por oportunidad (logro, afiliación y autonomía) es la que predomina.

En cambio, al comprender las motivaciones según el sexo se logra distinguir que de cada 3 emprendimientos por necesidad realizado por hombres existe 1 por mujeres, un dato realmente diferente a los propuesto por Chávez et al. (2018) y GEM (2017), donde la mujeres son las principales emprendedoras por necesidad. Sin embargo, esto no sucede en el caso de los emprendedores de Quito. Inclusive, se connota una igualdad en la motivación de logro siendo del 15% tanto para hombres como mujeres. Con respecto a la motivación de autonomía los hombres emprenden en un 9% y las mujeres

un 7%. En el caso de la motivación de afiliación se corrobora que las mujeres emprenden un 6% más que los hombres, lo que permite estar de acuerdo con los autores Fuentes & Sánchez (2010) quienes mencionaban que las emprendedoras poseen cierta inclinación hacia emprender por objetivos sociales.

En cuanto, al grupo de pre-emprendedores se ha identificado que sus principales motivaciones para emprender son de seguridad (23%). Pues buscan la tranquilidad de poseer un sueldo fijo y trabajo estable. Pero, también se siente incentivado a emprender por motivos de afiliación (22%) y autonomía (19%). Incluso, un punto importante que recalcar es que solamente el 3% piensa emprender por necesidad. Por lo tanto, los pre-emprendedores a pesar de ser personas que sienten inquietud y predisposición a emprender, y que además tienen un entorno económico con tasas altas de desempleo, en su mayoría no deciden emprender por necesidad, descartando lo que plantea Romero & Milone (2016).

De igual manera, sucede al comprender las motivaciones según el sexo, ya que se ha corroborado que del grupo de pre-emprendedores los hombres son más propensos a emprender que las mujeres, concordando con lo que mencionaba INCAE (2017) y Revista Gestion (2018). Por otra parte, al descomponer las principales motivaciones de este grupo se ha comprobado que las mujeres no tienen intenciones de emprender por necesidad sino más bien, los hombres. Aunque, este porcentaje sea del 2%. Al igual que, en la motivación de seguridad, donde se ha comprobado que los varones son más propensos a decidir emprender por seguridad en un 5% más con respecto a las mujeres. Por esta razón, se descarta que en la ciudad de Quito las pre-emprendedoras tiendan a emprender por necesidad como lo indicaba Chávez et al. (2018) y GEM (2017).

En cuanto, a motivación de afiliación y la participación según el sexo, tanto los hombres como mujeres tienen el mismo porcentaje, es decir del 11%. Lo que implica, que aquella tendencia de que las pre-emprendedoras tienen preferencia en emprender por objetivos sociales no cumple con lo mencionado por Fuentes & Sánchez (2010). En cambio, para la motivación de autonomía existe una diferencia mínima. Pues, las mujeres representan el 10% y el 9% corresponde a los varones.

Siguiendo con las reflexiones, ahora se empieza analizar la caracterización de rasgos de personalidad del emprendedor de la ciudad de Quito. En donde, los resultados están expuestos según el grupo de emprendedores y pre-emprendedores. Logrando, identificar que, el grupo de emprendedores presenta como único principal

comportamiento consistente y persistente en ellos, al rasgo de perseverancia. Mientras que, los rasgos de necesidad de logro, autoconfianza, creatividad, iniciativa, liderazgo, energía y capacidad de trabajo, manejo de problemas y riesgo. Se caracterizan como cualidades leves ya que no sobresalen en su perfil y por tal razón, se sugiere mejorar estas características en el emprendedor ya que afectará positivamente al emprendimiento en su crecimiento y sobrevivencia (Shapero, 1985).

No obstante, al concatenar sus rasgos de personalidad según el tipo de motivación se ha podido contrastar con la información obtenida, que los emprendedores motivados por una noción de logro, presentan características personales más desarrolladas de perseverancia y autoconfianza, siendo el caso del emprendedor de Quito, cumpliéndose lo que estipula el estudio realizado por Marulanda & Morales(2017) y Sánchez et al., (2012).

En cuanto a los rasgos de personalidad del grupo de los pre-emprendedores se ha identificado que no existen comportamientos persistentes y consistentes en ellos. Pero, demuestran un puntaje alto en cualidades de perseverancia, necesidad de logro, autoconfianza, capacidad de trabajo, iniciativa, creatividad, manejo de problemas y liderazgo. Sin embargo, estos comportamientos deben ser explotados para que dejen de ser actitudes leves y sobresalgan en su perfil. Mientras que, la característica de riesgo muestra una indiferencia para este grupo. En otras palabras, los pre-emprendedores tienen una tolerancia al riesgo media baja, lo cual concuerda con su principal motivación de seguridad tal como lo mencionaba Fuentes y Sánchez (2010).

Dentro de este marco, también es propicio hablar del tema de necesidades y expectativas que tiene el emprendedor de la ciudad de Quito, las cuales también serán analizadas según el grupo de emprendedores. Pero, visto de manera general un dato importante es, con respecto al tema de necesidades financieras que según el GEM esta barrera representa una de los puntos más críticos para Ecuador, lo cual no concuerda con el estudio ya que la barrera de financiamiento llega a ser entre las seis necesidades estudiadas la última en considerar indispensable.

Sin embargo, al identificar los ítems del bloque de financiamiento se ha observado que, entre los dos grupos de estudio existen similares niveles de importancia a esta barrera. Pues, la reducción de requisitos y tasas de interés, así como también la generación de información sobre requisitos, condiciones y tipos de créditos para los pequeños empresarios y la creación de nuevas alternativas que cumplan el rol de garantía son



requerimientos esenciales para los emprendedores como pre-emprendedores, lo cual permite afirmar lo que mencionaban los autores AEI (2014) y M. García et al.(2018).

Pero, al preguntar sobre políticas de pago únicamente los emprendedores dan una importancia alta a este ítem, esto sucede porque los pre-emprendedores aun no viven esta situación, ya que no tienen constituido su emprendimiento. En cambio, los emprendedores al realizar ventas a créditos tienen una falta de liquidez confirmando lo que explican Bermúdez (2014), GEM (2017) y Siles (2016).

A pesar de esto, los dos grupos de análisis indican que el acceso de las PYMES al mercado de valores, así como también la creación de tipos de financiamiento como inversión ángel, capital de riesgo, crowdfunding, entre otras. Son necesarias, pero no guardan tanta importancia con respecto a los otros ítems, esto puede suceder por el desconocimiento, poco uso de nuevas alternativas de financiamiento e inclusive la falta de una legislación como lo indica el GEM (2017).

Mientras que, en las necesidades de capacitación y asesoría se evidencia que el grupo de los emprendedores perciben que es muy necesario este tema y en una menor latencia también los pre-emprendedores. Por lo cual, se entiende que los dos grupos son conscientes que el capacitarse permite desarrollar habilidades, descartando la noción de que los emprendedores todo lo saben y todo lo pueden, y así justificar el no necesitar capacitación (Araque, 2009).

Por otra parte, al indagar sobre la barrera de capacitación y asesoría se ha comprobado que la implementación de programas de capacitación en emprendimiento e innovación responde a una necesidad latente para los dos grupos de estudio, lo cual contradice lo que mencionaba Araque (2009) con respecto, a que los emprendedores sienten que todo lo saben y por lo tanto no necesitan de capacitaciones.

Cuya afirmación, no refleja la situación de los dos grupos de análisis. Es más, en el caso de los pre-emprendedores se evidencia que sienten que es esencial el disponer de más información sobre ubicación y funciones de los organismos de apoyo, lo cual guarda razón. Pues, son personas que están empezando sumergirse en estas actividades emprendedoras y necesitan de guías. En consecuencia, se reafirma lo que menciona el GEM (2017) en su reporte, en el cual sugiere que se fortalezca la educación en emprendimiento y se genere programas digitales o virtuales para ampliar el acceso a las asistencias técnicas y capacitaciones.

En cuanto, al tema de asesoría en áreas: legal, contable, marca, procesos de importación, obtención de licencias, responden a una necesidad importante para los dos grupos de análisis. Lo que permite aseverar que es indispensable que las instituciones público-privado fomenten el acceso a estas capacitaciones, tal como lo indico Araque (2015). Pues, son factores que pueden limitar a un emprendimiento. Ya que, se considera que a mayor índices de capacitación, asesoría o asistencia mayores son las habilidades para identificar y explotar nuevas oportunidades de negocios y aumentar sus cuotas de mercado ya no solo nacionalmente si no también internacionalmente (Larrea, 2010).

Sin embargo, hay una discrepancia entre los dos grupos de análisis. Pues, los emprendedores sienten que es sumamente necesario la creación de programas de acompañamiento individual y colectivo, así como también la reducción de costos por estos servicios. Lo que para los pre-emprendedores no guarda tanta importancia. Una de las razones es que aún no conocen de cerca las barreras del entorno emprendedor. Por lo cual, manifiestan como necesidad sumamente importante la asesoría para la puesta en marcha, conformación legal de la empresa, consolidación del equipo e inicio de las operaciones del emprendimiento. Experiencias que los emprendedores ya vivieron y por tanto ya no son actualmente necesidades prioritarias. Por lo tanto, se afirma lo que explicaba Kantis (2008) y Morales & Pineda (2015) con respecto al costo y capacitaciones de acompañamiento.

Siguiendo con el tema de necesidades, ahora se expondrá el apartado de infraestructura comercial. En la cual, los emprendedores y pre-emprendedores tienen diferentes percepciones sobre esta barrera. Dado que, para los pre-emprendedores la primera necesidad es la creación y accesibilidad a estos espacios comerciales e industriales a precios justos, afirmando lo que mencionaba Tovar (2017) sobre los altos costos en la adquisición de infraestructura a la hora de emprender y como los pre-emprendedores aún se encuentran analizando cual sería el monto de inversión para su idea, contemplan a este ítem indispensable. Cabe mencionar, que para los emprendedores también es importante este ítem ya que se posiciona en el tercer lugar. No obstante, la opción más esencial para ellos es la creación de espacios de encuentro entre compradores y proveedores. Pues, como indicaba AEI (2014) buscan exponer más sus productos y darse a conocer en el mercado. Y en cuanto, al ítem de creación de espacios inclusivos comerciales se evidencia que los dos grupos de estudio dan similar importancia.

Con respecto, a la creación de vías de acceso como puertos, aeropuertos, etc. Se observo, que para los grupos de análisis es necesario. Afirmando lo que mencionaban los autores Saavedra (2012) y Vanegas & Restrepo(2016). No obstante, tambien hay que recalcar que son aspectos que no generan tanta necesidad en comparación a las otras opciones, puesto que en el país al perseguir los objetivos de cambio de matriz productivo guiados por el fomento al emprendimiento. Se ha realizado inversión en infraestructura. Logrando así percibir un reducción de necesidades en este tema, tal como lo que señalaba GEM (2017).

En cuanto, al tema de infraestructura física se ha constatado que para los dos grupos de análisis sus necesidades más latentes son los aspectos de accesibilidad a servicios básicos. Al igual que, la opción de acceso a estos espacios a precios justos y con la facilidad de poder expandirse. Puntos, que de acuerdo al estudio del GEM (2017) no guardan similitud con la presente investigación ya que en sus resultados reconoce a Ecuador como el mejor evaluado en el factor de infraestructura física. No obstante, en la ciudad de Quito se evidencia aun necesidades en estos aspectos, por tal razón se afirma lo que mencionan los autores Orozco & Arraut (2017) y Tovar (2017) que al no disponer de estos servicios los emprendedores no pueden desarrollar eficientemente sus procesos y mejorar su calidad

Así tambien, en las necesidades de infraestructura tecnológica el Gobierno ha realizado inversiones en este campo, con el fin de que sus ciudadanos puedan acceder a tecnología (Senplades, 2014). Pero, aún se detecta que en los emprendedores y pre-emprededores sus principales barreras son la falta de disponibilidad de fibra óptica e internet, acceso a tecnología a precios muy altos, el escaso apoyo y capacitación en creación de páginas web. Y únicamente los emprendedores añaden entre las necesidades primordiales la creación de subvenciones y ayudas gubernamentales para adquirir nuevas tecnologías. Por lo cual, se sugiere que se mejore la infraestructura tecnológica ya que es uno de los pilares para el cambio de la matriz productiva.

En lo referente, al tema de acceso a programas de aplicación gerencial y a patentes a bajos costos, los dos grupos de análisis son conscientes que es necesario estas preguntas, pero priorizan las anteriores. Lo que muestra una falta de incorporación de nueva tecnología en los emprendimiento, tal y como lo menciona el GEM (2017) sobre Ecuador y el alto uso de tecnología antigua en los emprendimientos. Demostrando que la baja capacidad de innovación se pronuncia por barreras tecnológicas (León & Valenzuela, 2014).

Con respecto, a las necesidades legales y de tramitología se ha evidenciado que únicamente la necesidad de mayor relevancia es similar para los pre-emprendedores como emprendedores. Pues, reconocen la falta de una política en pro de las empresas nuevas y en crecimiento, ya que vuelve vulnerable a los emprendedores en vez de protegerlos y brindarles incentivos, por lo que se concuerda con los autores Alianza para el Emprendimiento e Innovación (2014) y GEM (2017). Pues, la falta de políticas públicas, minimización de trámites burocráticos e incentivos tributarios restringen al emprendimiento.

En cuanto, a la segunda necesidad latente para los pre-emprendedores está el introducir mecanismos de vía rápida (portal en línea) y ventanillas únicas para agrupar procedimientos. Pues, obviamente al identificar todos los procesos y tiempos que se demoran para la legalización, cierre o cualquier proceso de emprendimiento. Los pre-emprendedores se encuentran con barreras burocráticas, de tiempos y de costos. Confirmando lo que menciona Araque (2015).

En cambio, para los emprendedores la siguiente necesidad más importante es la creación de incentivos para las personas naturales y empresas que realicen aportaciones económicas a los emprendimientos. Esto sucede porque, al comenzar los emprendedores comienzan con muy poca liquidez. Y la entrada de dinero que realicen diferentes actores con el fin de apoyar al emprendimiento ayudaría en muchos aspectos a los emprendedores. Tal cual como lo indica AEI (2014). Sin embargo, los pre-emprendedores también son conscientes de esta necesidad, pero la colocan como tercera opción, la cual para los emprendedores corresponde a la reducción de trámites y tiempos de legalización de la empresa.

Sin embargo, los pre-emprendedores como emprendedores consideran no tan necesarias la aplicación de impuesto y otras regulaciones de forma coherente, así como también a la reducción de tiempos para desaduanar mercadería. Esto puede suceder, porque en el país no existe una cultura tributaria y se prefiere evadir estas obligaciones. Además, hay que reconocer que en Ecuador en los últimos años han existido cambios y creación de nuevos impuestos tributarios que generan una incertidumbre en el emprendedor tal como lo menciona el GEM (2017).

Al hablar de expectativas se busca identificar los deseos existentes por crecer, innovar y de expansión. Por lo cual, únicamente serán objeto de discusión el grupo de los emprendedores. De tal manera que, al analizar la información en relación con las

expectativas de crecimiento, se valoraron según el número de empleados a contratar, es decir que, si superan el número de más de veinte empleos se considera alta expectativa y expectativa media cuando es mayor a seis y expectativa baja cuando es menor a 5 trabajadores, como lo indica Orozco & Arraut (2017).

Por lo tanto, se ha identificado que de acuerdo al número de trabajadores que cuenta el emprendimiento, la pequeña empresa (68%) y mediana empresa (67) presentan altos porcentajes en intención de crecimiento bajo seguida de las expectativas medias. Pero, únicamente la pequeña (5%) y gran empresa (100%) tienen expectativas altas de crecimiento, aunque sus porcentajes sean mínimos. Sin embargo, solo pequeña empresa considera no contratar a nadie en los próximos años (9%). Lo que implicaría que predominan las expectativas bajas en crecimiento. Concordando con los resultados del estudio realizado por el GEM (2017).

Por otro lado, las expectativas de crecimiento también se aplicaron con respecto al tiempo de funcionamiento de los emprendimientos. De los cuales, se ha connotado que las expectativas bajas sobresalen en los negocios nuevos (71%), en cambio las expectativas medias están lideradas por los emprendimientos nacientes (31%) y para las expectativas altas también los emprendimientos nacientes son el porcentaje más alto. Mientras que solo los emprendimientos nuevos (10%) y establecidos (7%) consideran no contratar a nadie en los próximos años. Datos que muestran similitud con los indicados por el GEM (2017). Puesto que, los negocios nacientes son los que predominan en expectativas bajas, los emprendimientos establecidos en expectativas medias y en cuanto al no contratar se evidencia que todos los emprendimientos presentan esta tendencia.

Dentro de este marco de discusiones, se ha corroborado que las expectativas de innovación de los emprendedores quiteños obedecen a lo indicado por los autores Benito et al. (2012). Pues, a partir de los 18 años (17%) existe una intención creciente por innovar hasta los 34 años (33%). Ya que al, entrar en la edad de 35 años (22%) hasta los 64 años (13%) esta tendencia decae obteniendo así expectativas decrecientes en intentar innovar, incluso empieza aparecer en los emprendedores una predisposición por no realizar ningún cambio, transformación o mejora en su producto, servicio modelo de gestión. Algo similar ocurre también, desde el punto de vista de la experiencia en el mercado, en otras palabras, los emprendimientos que son nuevos y llegan a ser nacientes tienen una mayor propensión por innovar, pasando del 14% hasta un 53%.

Pero cuando llegan a la categoría de emprendimiento establecido esta intención por innovar decrece a un 31% y un 4% ya no considera innovar en los próximos años.

Por último, se analiza las expectativas de expansión en donde la mayoría de emprendedores quiteños están de acuerdo que en los próximos años ellos desean crecer nacionalmente en un 89%, crear nuevas líneas de productos 84% y exportar su producto o servicio en un 81%, algo importante que rescatar de este análisis es que estas expectativas predominan independientemente del tiempo de funcionamiento del emprendimiento. Inclusive, mantienen una indiferencia en temas de crear franquicias, fusionarse y en la creación de subsidiarias. Dejando claro que, en los emprendedores quiteños no existe un crecimiento en estas nuevas formas de sistemas de comercialización como lo explica Ahmed (2018).

Finalmente, para una mayor comprensión acerca del perfil del emprendedor de la ciudad de Quito, se han realizado las siguientes tablas con el fin de resumir los hallazgos encontrados frente a las principales actitudes, características, necesidades y expectativas del emprendedor de Quito:

**Tabla 12 - Actitudes de los emprendedores de la ciudad de Quito.**

<b>Actitud del emprendedor.</b>	
<b>Puntuación</b>	<b>Actitud</b>
<b>Puntuación muy alta: actitud consistente y persistente</b>	Perseverancia
<b>Puntuación alta: se identifica con las características</b>	Logro Autoconfianza Creatividad Iniciativa Liderazgo Capacidad de trabajo Manejo de Problemas Riesgo

Nota: Se evidencia que no existe actitudes con puntuación promedio, baja o muy baja.

Fuente: Elaborado por el Autor.

**Tabla 13 – Principales características del emprendedor de Quito.**

<b>Características del emprendedor de Quito.</b>		
<b>Rango de mayor presencia emprendedora</b>	25-34 Años	
<b>Sexo</b>	Hombres	53%
	Mujeres	47%
<b>Nivel de educación ponderante</b>	Universitaria (75%)	
<b>Estado civil</b>	Casado	44%
	Soltero	43%
<b>Motivación</b>	Logro: es el impulso por alcanzar retos actuales y fijarse nuevos, con el fin de superarse a sí mismos	
<b>Situación laboral actual</b>	Autoempleo	
<b>Jornada de trabajo actual</b>	Tiempo completo	
<b>Experiencia</b>	61% Cuenta con emprendimientos anteriores al actual	
	58% Participo en el desarrollo de nuevos productos o nuevas organizaciones no propias	
	56% Emprendió en el mismo sector donde tuvo una experiencia laboral	
<b>Situación Laboral previa al emprender</b>	Desempleo	
<b>Tienen antecedentes familiares empresariales</b>	60%	
<b>Mayormente apoyados por</b>	Padres y amigos	

Fuente: Elaborado por el Autor.

**Tabla 14 - Necesidades prioritarias de los emprendedores.**

<b>Necesidades</b>	
<b>Legales y de tramitología</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Generación de una política en pro de las empresas nuevas y en crecimiento</li> <li>• Crear incentivos para las personas naturales y empresas que realicen aportaciones económicas a los emprendimientos</li> <li>• Reducción en trámites y tiempo para legalizar la empresa</li> <li>• Introducir mecanismos de vía rápida (portal en línea) y ventanillas únicas para agrupar procedimientos para emprendimientos</li> <li>• Aplicación de impuestos, tasas y otras regulaciones gubernamentales de forma coherente y ajustada a la realidad</li> </ul>
<b>Capacitación y asesoría</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Implementación de programas de capacitación en emprendimiento e innovación</li> <li>• Asesoría técnica en diferentes áreas: legal, contable, marca, procesos de importación, obtención de licencias, etc.</li> <li>• Creación de programas de acompañamiento individual y colectivo para Pymes.</li> <li>• Reducción de costos</li> <li>• Disponer de más información sobre la ubicación y funciones de los organismos de apoyo, capacitación o asesoría.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Creación de asesorías para la puesta en marcha, conformación legal de la empresa, consolidación del equipo e inicio de las operaciones del emprendimiento.</li> </ul>
<b>Infraestructura tecnológica</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Disponibilidad de fibra óptica e internet</li> <li>• Apoyo y capacitación en creación de páginas web.</li> <li>• Acceso a tecnología a un precio justo</li> <li>• Creación de subvenciones y ayudas gubernamentales para adquirir nuevas tecnologías.</li> <li>• Acceso a patentes a bajo costo.</li> </ul>
<b>Infraestructura física</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Accesibilidad a servicios básicos</li> <li>• Acceso a disponibilidad física a un precio que no discrimine a los emprendedores</li> <li>• Disposición de espacio para expandirse.</li> </ul>
<b>Infraestructura comercial</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Creación de espacios de encuentro entre compradores y proveedores</li> <li>• Creación de espacios inclusivos comerciales para emprendedores.</li> <li>• Creación y accesibilidad a espacios comerciales o industriales con precios justos.</li> </ul>
<b>Financiamiento</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reducción de requisitos y tasas de interés a la hora de solicitar préstamos o crédito</li> <li>• Generación de más información sobre requisitos, condiciones y tipos de créditos para los pequeños empresarios</li> <li>• Creación de nuevas alternativas que cumplan el rol de garantías</li> </ul>

Fuente: Elaborado por el Autor.

**Tabla 15 - Expectativas de los emprendedores.**

Expectativas		Tiempo de funcionamiento		
		Nacientes	Nuevos	Establecidos
<b>Crecimiento</b>	Contrataran De 1 a 5 trabajadores	62%	71%	64%
	Contrataran de 6 a 19 trabajadores	31%	15%	21%
	Contrataran más de 20 trabajadores	8%	4%	7%
<b>Innovación</b>	Nuevo modelo de negocio o gestión.	23%	19%	29%
	Proceso productivo	0%	6%	4%
	Producto o servicio	77%	71%	54%
<b>Expansión</b>	Expandirme nacionalmente.	19%	18%	19%
	Creación de subsidiarias que produzcan materiales de uso en la producción de mis bienes o productos	10%	11%	10%
	Creación de subsidiarias que vendan o distribuyan productos tanto para los consumidores como su propio uso	10%	14%	11%
	Exportar mi producto o servicio	19%	16%	17%
	Creación de nuevas líneas de productos.	17%	17%	18%
	Generar franquicias	8%	10%	11%
	Buscar alianzas para fusionarse con otras empresas	17%	14%	14%

Fuente: Elaborado por el Autor.



#### 4. CONCLUSIONES.

- De acuerdo, al orden de los objetivos planteados en la presente investigación permite concluir que, de los diez rasgos estudiados a los dos grupos de análisis, la actitud emprendedora que prevalece y persiste en los emprendedores de la ciudad de Quito es la perseverancia. En cambio, para los pre-emprendedores no existe una cualidad consistente en su perfil, es más este grupo presencia comportamientos leves y titubeantes. No obstante, la actitud que califica más alta entre todos sus atributos para los pre-emprendedores es igualmente la perseverancia. Concluyéndose así, que en los ciudadanos de Quito la perseverancia es la actitud que más se ha desarrollado.
- Entre los resultados con respecto a la actitud emprendedora que también precisa una importante información, es el rasgo de riesgo. El cual, en los pre-emprendedores representa una tolerancia media baja y que en los emprendedores corresponde a un valor alto. Pero, no logra ser una actitud que sobresalga en su perfil. Pese a esto, se puede deducir, que las actitudes emprendedoras de los ciudadanos de Quito, van mejorando conforme experimentan en la actividad de emprender. Por lo cual, se debe trabajar en el desarrollo de habilidades y actitudes.
- En cuanto, a las características que poseen los emprendedores de la ciudad de Quito, se ha evidenciado que en su mayoría está determinada por una presencia más notable de emprendedores en la edad de 18 a 34 años. Donde, el papel del emprendedor según su sexo aún está liderado por los varones. Además, se ha identificado que presentan en su mayoría una formación académica universitaria y su estado civil no afecta en la decisión de emprender. Adicionalmente, poseen experiencia previa en creación de empresas propias y con respecto a su situación laboral antes de emprender, estaba predominado por el desempleo, pero conforme constituyen su emprendimiento este estatus cambia a considerarse autoempleados con una jornada de trabajo a tiempo completo. Así mismo, la motivación que más influyó en el grupo de los emprendedores es por una noción de logro y con respecto a los pre-emprendedores una necesidad de seguridad. Por otro lado, se ha comprobado que los emprendedores quiteños son personas que en su mayoría provienen de familias con antecedentes empresariales, donde las mujeres fueron más susceptibles a esta influencia. Mientras que, el entorno

cercano que más brinda ayuda y ánimos a la hora de decidir emprender fue por parte de sus padres seguido de sus amigos.

- Otro punto a destacar en las características de los emprendedores de la ciudad de Quito, es con respecto a la participación de las mujeres en estas actividades. Donde su presencia es cada vez más alta. Dicho de otra manera, por cada 9 hombres emprendiendo existen 8 mujeres también realizándolo. Además, se ha comprobado que, en la ciudad de Quito existe una mínima tendencia a emprender por necesidad o subsistencia, y quienes más deciden emprender por este motivo según una cuestión de género, son los hombres. Mientras que, las mujeres en el caso de las emprendedoras predominan una noción de logro y en las pre-emprendedoras por motivaciones de afiliación. Por otra parte, algo inquietante sobre las características emprendedoras quiteñas es con respecto a la predisposición a emprender la cual está estrechamente relacionada con la edad, pues cuando el ciudadano supera los 35 años en adelante empieza a decaer el número de emprendedores.
- En cuanto al tema de necesidades se ha identificado que los emprendedores dan mayor importancia al tema legal y de tramitología. En tanto que, los pre-emprendedores sienten más necesidad por aspectos de capacitación y asesoría. Pero, concuerdan los dos grupos de análisis en colocar como segundas necesidades importantes a los temas de infraestructura tecnológica, física y comercial. Sin embargo, un dato importante es que la necesidad de financiamiento es colocada como última necesidad prioritaria. Cabe recalcar que este, análisis corresponde a una vista general.
- De acuerdo, a los objetivos planteados en el proyecto se ha podido identificar que, de las seis necesidades analizadas cinco de ellas guardan similitud, al considerar por parte de los dos grupos de estudio como sus primeras necesidades latentes. Es decir, tanto los pre-emprendedores como los emprendedores manifiestan que es indispensable la generación de una política en pro de las empresas nuevas y en crecimiento (necesidades legales y de tramitología), al igual que la opción de implementación de programas de capacitación en emprendimiento e innovación (necesidades de capacitación y asesoría), la disponibilidad de fibra óptica e internet (infraestructura tecnológica), como también el apartado de accesibilidad a servicios básicos (necesidad de infraestructura física) y la reducción de requisitos y tasas de interés a la hora de

solicitar préstamos o crédito (Necesidad financiera). Sin embargo, al identificar la necesidad más relevante en el tema de infraestructura comercial, se evidencia que los emprendedores requieren de la creación de espacios de encuentro entre compradores y proveedores. Mientras que, los pre-emprendedores buscan la accesibilidad a espacios comerciales o industriales a precios justos.

- Con respecto, al tema de expectativas se ha concluido que en los emprendedores quiteños predominan expectativa de crecimiento bajas (67%), ya que consideran que generaran un máximo de 5 nuevos trabajos en su emprendimiento. Mientras que, en las expectativas de innovación se concluye que existe una fuerte relación con la edad. En otras palabras, desde la edad de 18 hasta los 34 años se evidencia una tendencia creciente en tener expectativas de innovación y con forme se aumenta la edad (35 en adelante) estos sueños de innovar van disminuyendo y en algunos dejan de considerarlo. Al igual que, cuando los emprendimientos van teniendo más experiencia en su sector de trabajo, pues cuando los emprendimientos superan los 3 años de funcionamiento las intenciones por innovar van decreciendo y empieza a crecer un comportamiento por no cambiar, transformar o mejorar sus procesos, modelos de negocios, producto o servicio. No obstante, Los principales puntos donde los emprendedores quiteños creen que innovaran en un 66% es en aspectos del producto o servicio. En cuanto, al tema de expectativas de expansión de la organización los emprendedores presentan mayor interés por expandirse nacionalmente, crear nuevas líneas de productos o servicios y el tema de exportación.
- Por último, al evaluar el perfil del emprendedor de la ciudad de Quito de acuerdo a los antecedentes mencionados, se ha concluido que tienen debilidades latentes en su perfil y necesidades que aún deben superarse en su entorno.

## REFERENCIAS.

- AEI. (2014). *Ecuador, Un País Emprendedor e innovador en el 2020*. 72. Retrieved from [https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/epf\\_npd02\\_Ecuador\\_es.pdf](https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/epf_npd02_Ecuador_es.pdf)
- Ahmed, S. (2018). *Gestión de la documentación de constitución y de contratación de la empresa*. ADGG0308 (IC Editori). Retrieved from <https://ebookcentral.proquest.com.bvirtual.epn.edu.ec/lib/epnsp/reader.action?docID=5635921&query=franquicia>
- Aldana Rivera, Edna Elizabeth ; Tafur Castillo, Janery ; Gil, Ivon ; Mejía, C. (2019). *Práctica pedagógica de emprendimiento en docentes de educación superior en Institución Educativa Universitaria de Barranquia - ProQuest. Sociedad Latinoamericana de Hipertension*. Retrieved from <https://search.proquest.com.bvirtual.epn.edu.ec/docview/2260017837/abstract/28EC35DA2F8A4049PQ/2?accountid=36685>
- Alean, A., Del Rio, J., Simancas, R., & Rodríguez, C. (2017). ¿El emprendimiento como estrategia para el desarrollo humano y social? *Saber, Ciencia y Libertad*, 12(1), 107–123. <https://doi.org/10.18041/2382-3240/saber.2017v12n1.1470>
- Aleman, L., Alvarez, C., Planellas, M., & Urbano, D. (2011). Libro blanco de la iniciativa emprendedora en España. *ESADE*, 176.
- Alfonso Rodríguez Ramírez. (2016). *Emprendimiento Empresarial*. (August). Retrieved from [http://ciruelo.uninorte.edu.co/pdf/pensamiento\\_gestion/26/4\\_Nuevas\\_perspectivas\\_para\\_entender\\_el\\_emprendimiento\\_empresarial.pdf](http://ciruelo.uninorte.edu.co/pdf/pensamiento_gestion/26/4_Nuevas_perspectivas_para_entender_el_emprendimiento_empresarial.pdf)
- Alianza para el Emprendimiento e Innovacion. (2014). *Estrategia para desarrollar un Ecosistema de Emprendimiento e Innovacion. Alianza Para El Emprendimiento e Innovacion*.
- Araque, W. (2009). *El perfil del emprendedor ecuatoriano*.
- Araque, W. (2015). Emprendimiento En Ecuador. *Ekosnegocios.Com*, 9(4), 51. <https://doi.org/10.1121/1.4827007>
- Benites, R. (2017). Caracterización de los Emprendimientos en la Provincia de Esmeraldas. *Revista Científica Hallazgos21*, 53(9), 1689–1699. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Benito, S., Platero, M., & Antonio, R. (2012). *Factores determinantes de la innovación en las microempresas españolas: La importancia de los factores internos*. (33), 104–121. Retrieved from <http://www.redalyc.org/pdf/433/43323186006.pdf>
- Bermúdez, L. A. (2014). *Necesidades De Capacitación De Las Pymes Del Cantón De*

- Bagaces. *Reflexiones*, 93(2), 11–21.
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la investigación. Tercera edición*.
- Betrones, F., & Silva, M. (2009). Cultura, sociedad, educación y comportamiento emprendedor. *Comportamiento Emprendedor En El Ámbito Universitario: Personas y Sociedad*, (January 2009), 93-109.
- Caldas, M., & Múrias, M. (2008). *1 Iniciativa Emprendedora*. 144.
- Castro, M. A. A. B., García, M. L. S., & Adame, M. E. C. (2015). Hacia una comprensión de los conceptos de emprendedores y empresarios. *Suma de Negocios*, 6(13), 98–107. <https://doi.org/10.1016/j.sumneg.2015.08.009>
- Chávez, M., Eraso, B., & Torres, J. (2018). Mujeres emprendedoras y el contexto social ecuatoriano. *Visión Empresarial*, (8), 61. <https://doi.org/10.32645/13906852.787>
- Chiavenato, I. (2009). *Gestion de talento humano*.
- Código Orgánico Producción, Comercio E Inversiones*. , (2010).
- Constitución De La República Del Ecuador. *Constitución De La República Del Ecuador*. , (2008).
- Elizundía, M. (2015). Desempeño de nuevos negocios: perspectiva de género. *Contaduría y Administración*, 60, 49–68.
- Elstein, D. (2013). Motivacion Economica. *Cuadernos Del Centro de Estudios En Diseño y Comunicación. Ensayos*, (45), 53–64.
- Erazo, M. (2018). *Análisis situacional de la innovación empresarial en el Ecuador*.
- Escolar, C., Palmero, C., Rico, I., Baños, V., Gañán, A., Santos, J., ... Jiménez, A. (2015). Jóvenes y espíritu emprendedor: autoeficacia, motivación y procesos psicológicos. *INFAD Revista de Psicología*, 2, 151–162.
- Formichella, M. M. (2015). “ *La Administración en un mundo complejo* ” “ *La recuperación de la Competitividad , el Crecimiento y el Trabajo .* ” (September).
- Fuentelsaz, L., & Montero, J. (2015). ¿Qué hace que algunos emprendedores sean más innovadores? *Universia Business Review*, 2015(47), 14–31.
- Fuentes, F., & Sánchez, S. (2010). Análisis del perfil emprendedor: una perspectiva de género. *Estudios de Economía Aplicada*, 28(3), 696.
- García, C., Martínez, A., & Fernández, R. (2010). Características del emprendedor influyentes en el proceso de creación empresarial y en el éxito esperado. *Revista Europea de Direccion y Economia de La Empresa*, 19(2), 31–47.
- García, M., Zerón, M., & Sánchez, Y. (2018). Factores de entorno determinantes del emprendimiento en México. *Entramado*, 14(1), 88–103.

- <https://doi.org/10.18041/entramado.2018v14n1.2712>
- GEM, C. (2017). *Global Entrepreneurship Monitor-Ecuador 2017*. 80.
- Guerrero, M. (2016). La Investigación Cualitativa Qualitative Research. *INNOVA Research Journal*, 1(2), 1–9.
- Gutiérrez, G. (2013). *El comportamiento emprendedor en El Salvador. Contexto, características y factores de éxito del emprendedor salvadoreño*.
- Hernández, Roberto. (2010). *Metodología de la Investigación*.
- Hernández, Rolando, & Coello, S. (2006). *El proceso de investigación científica*. Retrieved from <https://ebookcentral.proquest.com/bvirtual.epn.edu.ec/lib/epnsp/reader.action?docID=3192826&query=investigaci%25C3%25B3n%2Bexploratoria%2Bdescriptiva#>
- Herrera, C. (2012). Una investigación en emprendimiento : *Dialnet*, 33(1), 191–204.
- Herrera, C., & Montoya, L. (2013). El emprendedor: una aproximación a su definición y caracterización. *Punto De Vista*, 4(7). <https://doi.org/10.15765/pdv.v4i7.441>
- Hidalgo, L. F. (2014). La cultura del emprendimiento y su formación. *Alternativas*, 15(1), 46–50.
- Hurtado, J. (2016). *Análisis de las fallas de implementación de la política pública : el caso de la política de fomento y apoyo al emprendimiento en Ecuador ( 2009 – 2014 )* Josué Adrián Hurtado Arguello Asesora : María Belén Albornoz , Ph . D .  
Lectores : Juan Diego Izquierd.
- INCAE. (2017). Emprendimiento y Género en América Latina - 2017 1 . Emprendimiento y género en América Latina : ¿ Una historia de equidad ? *INCAE Business School*.
- INEC. (2019). *Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU), JUNIO 2019*. Retrieved from [https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2019/Junio/Boletin\\_tecnico\\_de\\_empleo\\_jun19.pdf](https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2019/Junio/Boletin_tecnico_de_empleo_jun19.pdf)
- Kantis, H. (2008). Aportes para el diseño de programas nacionales de desarrollo emprendedor en América Latina. *Banco Interamericano de Desarrollo*, 28. Retrieved from [ftp://ece.buap.mx/pub/TRANSPARENCIA/PlanDesarrolloFCE\\_11-15/ResponsabIntegracSocial\\_Economia/ProgrNacDesarrolloEmprendedor\\_AL-BID.pdf](ftp://ece.buap.mx/pub/TRANSPARENCIA/PlanDesarrolloFCE_11-15/ResponsabIntegracSocial_Economia/ProgrNacDesarrolloEmprendedor_AL-BID.pdf)
- Larrea, R. (2010). *Pontificia Universidad Católica Del Ecuador Facultad De Economía "Análisis Del Emprendimiento Y La Innovación En*. Retrieved from

[http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/12598/DISERTACION ROQUE LARREA GUERRERO.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/12598/DISERTACION%20ROQUE%20LARREA%20GUERRERO.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

- León, J. G. M., & Valenzuela, A. V. (2014). Aprendizaje, innovación y gestión tecnológica en la pequeña empresa: Un estudio de las industrias metalmecánica y de tecnologías de información en Sonora. *Contaduría y Administración*, 59(4), 253–284. [https://doi.org/10.1016/S0186-1042\(14\)70162-7](https://doi.org/10.1016/S0186-1042(14)70162-7)
- Lopez, E. T. (2015). *Perfil psicosocial de la persona emprendedora*. 576.
- López, G., Maldonado, G., Pinzón, S., & García, R. (2016). Colaboración y actividades de innovación en Pymes. *Contaduría y Administración*, 61(3), 568–581. <https://doi.org/10.1016/J.CYA.2015.05.016>
- López, M., Romero, P., & Díaz, R. (2012). Motivaciones para emprender: un análisis de diferencias entre hombres y mujeres. *Dialnet*, (January).
- López, W., Morelia, M., & Militza, B. (2007). Rasgos determinantes de las aptitudes emprendedoras que forman el perfil de los estudiantes de Contaduría Pública. *Actualidad Contable Faces*, 10(14), 80–94.
- Lussier, R. N., & Achua, C. F. (2016). *Liderazgo: Teoría, aplicación y desarrollo de habilidades*, 6ta Edición.
- Manassero, A., & Vázquez, Á. (1998). Validación de una escala de motivación de logro. *Red de Revistas Científicas de América Latina*.
- Marrero, J. F. (2014). Caracterización de las políticas públicas de fomento a la innovación y la articulación productiva de las pymes en la república dominicana. *Ciencia y Sociedad*, 39(2), 353–376.
- Marulanda, F., Montoya, I. A., & Vélez, J. M. (2014a). Motivational theories in the study of entrepreneurship. *Revista Científica Pensamiento y Gestión*, 36(79), 204–236. <https://doi.org/10.14482/pege.36.5571>
- Marulanda, F., Montoya, I., & Vélez, J. (2014b). Theoretical and empirical contributions to the study of entrepreneurs | Apports théoriques et empiriques à l'étude de l'entrepreneur | Aportes teóricos y empíricos al estudio del emprendedor. *Cuadernos de Administración*, 30(51), 88–89.
- Marulanda, F., Montoya, I., & Vélez, J. (2018). El Individuo y sus motivaciones en el proceso emprendedor. *Universidad & Empresa*, 21(36), 149. <https://doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/empresa/a.6197>
- Marulanda, F., & Morales, S. (2017). Entorno y motivaciones para emprender. *Revista EAN*, (81), 12. <https://doi.org/10.21158/01208160.n81.2016.1556>

- Messina, M., & Hochsztain, E. (2015). Factores de éxito de un emprendimiento: Un estudio exploratorio con base en técnicas de data mining (Entrepreneurial success factors: An exploratory study based on Data Mining Techniques). *TEC Empresarial*, 9(1), 30. <https://doi.org/10.18845/te.v9i1.2206>
- Mite, M., Lovato, S., & López, M. (2017). Entrepreneurship in El Morro , family businesses and their training needs. *Revista Científica*, 3, 62–85.
- Molina, R., López, A., & Contreras, R. (2014). El emprendimiento y crecimiento de las Pymes. *Acta Universitaria*, 24(1), 59–72. <https://doi.org/10.15174/au.2014.701>
- Montoya, A., Montoya, I., & Castellanos, O. (2010). Situación de la competitividad de las Pyme en Colombia : elementos actuales y retos Current competitiveness of Colombian SMEs : determining factors and future challenges. *Agronomía Colombiana*, 28(1), 107–117. <https://doi.org/0.1108/00251740310495568>
- Montoya, O. (2004). Schumpeter, innovación y determinismo tecnológico. *Scientia et Technica*, (25), 209–213.
- Morales, S., & Pineda, U. (2015). *Factores del perfil del emprendedor y la gestión del servicio que inciden en la supervivencia empresarial*. <https://doi.org/10.14482/pege.37.7020>
- Moriano, J. A., Trejo, E., & Palací, F. J. (2014). El perfil psicosocial del emprendedor: Un estudio desde la perspectiva de los valores. *Revista de Psicología Social*, 16(2), 229–242. <https://doi.org/10.1174/021347401317351152>
- Navajas, V., López, M. del C., & Sánchez, A. (2013). Problemas del emprendedor inmigrante en España: evaluación de las políticas laborales y sociales españolas en el último lustro. *Renovación de La Filosofía Social Iberoamericana*, 13–49.
- Observatorio estrategico de la Alianza del Pacifico. (2018). *Brechas para el Emprendimiento en la Alianza del Pacífico*.
- Olea, J. (2016). Las capacidades de absorción del conocimiento como ventajas competitivas para la inserción de pymes en cadenas globales de valor. *Estudios Gerenciales*.
- Orozco, J., & Arraut, L. (2017). Los emprendedores con altas expectativas de crecimiento y el crecimiento económico. *Dimensión Empresarial*, 16(2), 85–98. <https://doi.org/10.15665/rde.v15i1>
- Ortega, A., Lujano, J., & López, M. (2015). Características emprendedoras de los gerentes de las empresas familiares de la población de Santa Bárbara del Zulia, Venezuela. *Visión Gerencial*, (1), 139–164.



- Osorio, F., Murillo, G., & Gonzales, C. (2015). *Emprendimiento Redes e Innovacion* (Libros de). Retrieved from <https://ebookcentral.proquest.com.bvirtual.epn.edu.ec/lib/epnsp/reader.action?docID=4760805&query=emprendimiento#>
- Parral, L. (2015). Una mirada a las empresas de los estudiantes y egresados: el caso de la Universidad EAN/An examination of student and graduate businesses: The case of EAN University - ProQuest. . . *Estudios Gerenciales*. Retrieved from <https://search.proquest.com.bvirtual.epn.edu.ec/docview/1697673761/E15F662419954C74PQ/8?accountid=36685>
- Pedraza, A., Ortiz, C., & Pérez, A. (2015). Perfil Emprendedor Del Estudiante De La Universidad Industrial De Santander. *Revista Educacion En Ingenieria*, 10(19), 141–150. <https://doi.org/10.26507/rei.v10n19.550>
- Pérez, V., Ávila, F., & Narváez, G. (2016). Bateria De Evaluacion Del Pensamiento Creativo (Vp-Fa-14) Analysis and Tabulation Battery Evaluation of Creativity Thinking (Vp-Fa-14). *Revista Global de Negocios*, 4(3), 1–15. Retrieved from [www.theIBFR.com](http://www.theIBFR.com)
- Poveda, T., Alvarez, G., & Vega, V. (2019). *Generalidades Sobre el Emprendimiento*. RAE. (2019). expectativa | Definición de expectativa - «Diccionario de la lengua española» - Edición del Tricentenario. Retrieved August 6, 2019, from <https://dle.rae.es/?id=HI1X80V>
- Revista Gestion. (2018). Vida empresarial. *Revista Gestion*.
- Revista Lideres. (2018). *Los desafíos para el emprendedor en el Ecuador* | Revista Lideres. Retrieved from <https://www.revistalideres.ec/lideres/desafios-emprendedor-ecuador-dialogos-debates.html>
- Rivera, P. (2018). Competencias Esenciales del Emprendedor. In *Revista Ecuatoriana de Investigaciones Agropecuaria*. <https://doi.org/10.31164/ceuta9789978978221>
- Romero, A. M., & Milone, M. (2016). El emprendimiento en España: Intención emprendedora, motivaciones y obstáculos. *Journal Globalization, Competitiveness and Governability*, 10(1), 95–109. <https://doi.org/10.3232/GCG.2016.V10.N1.05>
- Ruiz, C. A., & Terán, C. S. (2018). Emprendimiento, Promotor De Las Economías Locales En Desarrollo, Experiencia Del Cantón Ibarra- Imbabura Ecuador. *Revista Científica ECOCIENCIA*. Retrieved from <https://search.proquest.com.bvirtual.epn.edu.ec/docview/2229616858/28EC35DA2F8A4049PQ/7?accountid=36685>

- Ruiz, M. (2012). *Emprendedores con expectativas de alto crecimiento. Una perspectiva de genero a nivel mundial.*
- Saavedra, M. (2012). Una propuesta para la determinación de la competitividad en la pyme latinoamericana. *Pensamiento & Gestión.* Retrieved from [http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1657-62762012000200005](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1657-62762012000200005)
- Salazar, E., González, C., & Consuelo, D. (2013). En Mujeres Y Hombres Emprendedores Nacientes En México Analysis of the Socioeconomic and Psychosocial Factors in Nascent Female and Male Entrepreneurs in Mexico. *Investigación Administrativa, 11*, 7–19.
- Sánchez, J. (2010). Evaluación de la Personalidad Emprendedora: Validez Factorial del Cuestionario de Orientación Emprendedora (COE). *Revista Latinoamericana de Psicología,* 2010. Retrieved from <http://www.scielo.org.co/pdf/rlps/v42n1/v42n1a04.pdf>
- Sánchez, J., Aldana, R., De Dios, S., & Yurrebaso, A. (2012). La Motivación y la Intención Emprendedora. *Red de Revistas Científicas de América Latina,* 524. Retrieved from <https://www.redalyc.org/pdf/3498/349832337057.pdf>
- Sánchez, J., & Hernández, B. (2016). Influencia del Programa Emprendedor Universitario (PREU) para la mejora de la actitud emprendedora. *Pampa,* (13), 55–75. <https://doi.org/10.14409/pampa.v0i13.5906>
- Sánchez Tovar, Y., García Fernández, F., & Mendoza Flores, J. E. (2015). La capacidad de innovación y su relación con el emprendimiento en las regiones de México. *Estudios Gerenciales,* 31(136), 243–252. <https://doi.org/10.1016/j.estger.2015.04.001>
- Santillán, R., Gaona, E., & Hernández, N. (2015). El perfil del emprendedor que apoyan los fondos de capital privado/capital emprendedor en México. *Contaduría y Administración,* 60, 149–174. <https://doi.org/10.1016/J.CYA.2015.08.011>
- Schnarch, A. (2014). *Emprendimiento exitoso como mejorar su proceso y gestion* (Ecoe Ediciones). Retrieved from <https://ebookcentral.proquest.com/bvirtual.epn.edu.ec/lib/epnsp/reader.action?docID=4870531&query=emprendimiento>
- Senplades. (2014). Plan Toda una Vida. *Proceedings of the IEEE Conference on Decision and Control,* 2015-Febru(February), 3757–3764. <https://doi.org/10.1109/CDC.2014.7039974>

- Shapero, A. T. (1985). *The entrepreneurial event*. Ohio: College of Administrative Science, Ohio State University.
- Siles, I. (2016). ¿El “Silicon Valley Latinoamericano”? La Producción De Tecnología De Comunicación en Costa Rica (1950-2016). *Anuario de Estudios Centroamericanos*. Retrieved from <https://search.proquest.com/bvirtual.epn.edu.ec/docview/1870625902/E15F662419954C74PQ/4?accountid=36685>
- Simón, V., Revuelto, L., & Medina, A. (2012). La influencia de la formación, la experiencia y la motivación para emprender en la supervivencia de las empresas de nueva creación. *Estudios Gerenciales*, 28, 237–262. <https://doi.org/10.18046/j.estger.2012.1487>
- Smith Montes, S. (2014). *Actitudes emprendedoras en estudiantes de secundaria (12 - 15 años) del área de la ciudad de México*.
- Somohano, F., López, J., & Martínez, F. (2018). El efecto de la innovación en el resultado empresarial durante la recesión económica. Una aplicación a la industria de la automoción. *Revista de Contabilidad*, 21(1), 91–105. <https://doi.org/10.1016/J.RCSAR.2017.11.001>
- Sopó, G., Salazar, M., Guzmán, E., & Vera, L. (2016). Liderazgo como competencia emprendedora. *Revista Espacios*, 41(4), 913–930. <https://doi.org/10.1007/s11187-013-9503-y>
- Sung, S., & Duarte, S. (2016). El perfil del emprendedor y los estudios relacionados a los emprendedores Iberoamericanos. *Revista Internacional de Investigación En Ciencias Sociales*, 11(2), 291–314. <https://doi.org/10.18004/riics.2015.diciembre.291-314>
- Tkachuk, C. (2005). Innovación y Territorio como factores de entorno para la competitividad de las PYMES. Hacia nuevas estrategias de desarrollo local. *Revista Key*.
- Torres, F. (2017). “Factores Sociales Del Emprendimiento.”
- Tovar, C. (2017). Investigación sobre la aplicación de Business Intelligence en la gestión de las pymes de Argentina. *Palermo Business Review*. Retrieved from <https://search.proquest.com/docview/1949476741?pq-origsite=gscholar>
- Valencia, A., Montaya, I., & Montaya, A. (2015). Factores explicativos de las intenciones emprendedoras en estudiantes universitarios. *Revista Espacios*. Retrieved from <http://www.revistaespacios.com/a15v36n05/15360507.html>

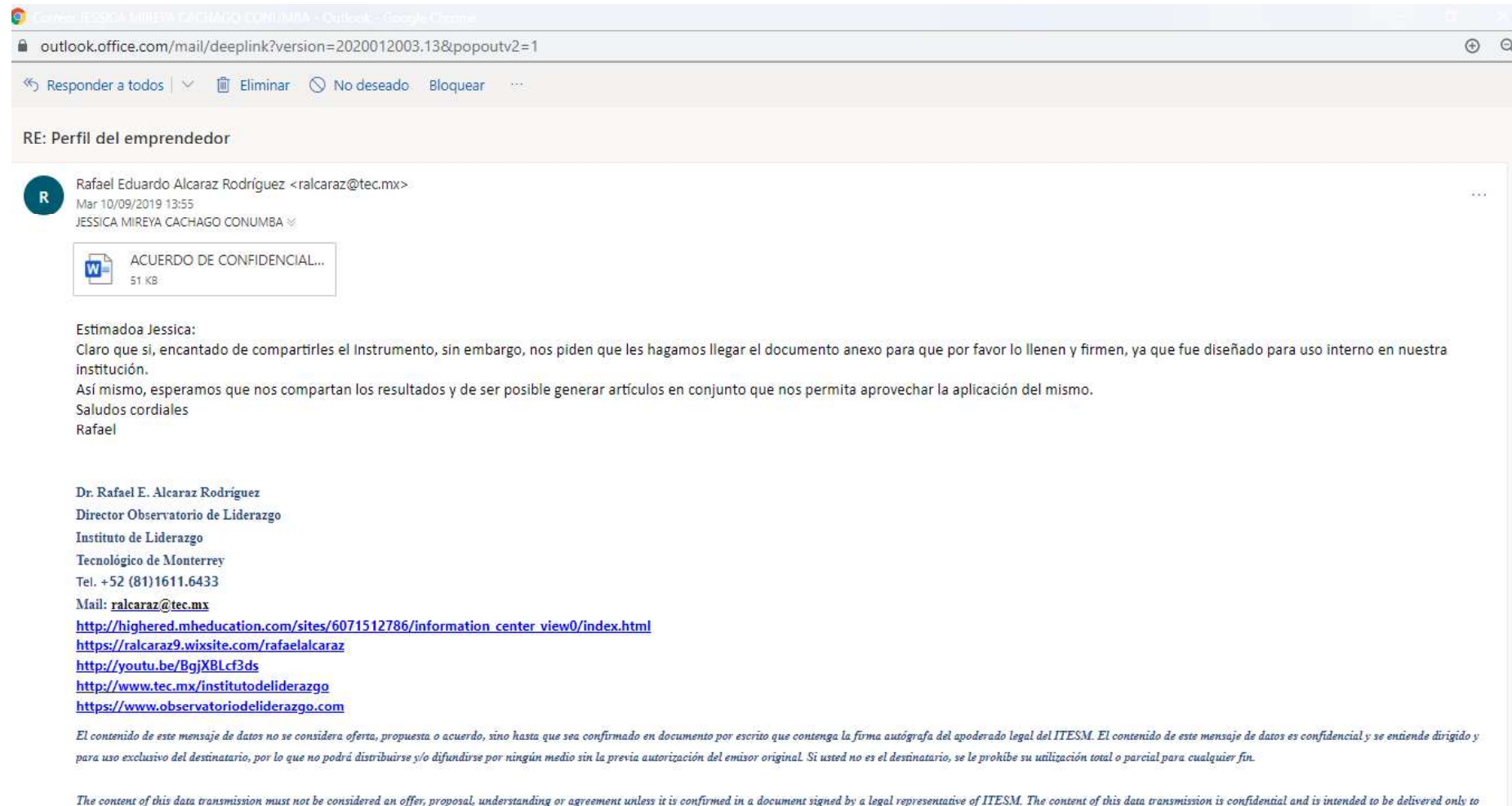
- Vanegas, J. G., & Restrepo, J. A. (2016). Factores que afectan el posicionamiento de productos en el exterior: el caso del sector floricultor antioqueño. *Civilizar*, 16(30), 145–160. <https://doi.org/10.22518/16578953.540>
- Villa, A. (2012). *Medición y Propuestas de Actuación ACTITUDES EMPRENDEDORAS ICE Medición y Propuestas de Actuación.*
- Villacreses, M. (2014). *La implementación de una franquicia como negocio propio en el Ecuador.*
- Villota, C. D. (2018). *Caracterización de la cultura del emprendimiento en las Instituciones de Educación Municipal del sector rural de Pasto - Nariño ( Colombia ) Caracterización de la cultura del emprendimiento en las Instituciones de Educación Municipal del sector rural del.*
- Zamora, C. S. (2017). La importancia del emprendimiento en la economía: el caso de Ecuador. *Revista Espacios*. <https://doi.org/10.1787/leo-2017-es>

## **ANEXOS**

**Anexo 1 – Empresas que no permitieron el levantamiento de información para el proyecto.**

<b>Institución</b>	<b>Puesto de trabajo</b>	<b>Fecha</b>	<b>Razón</b>
AEI	Coordinador Emprendimiento	08/08/2019	Solo se acepta 1 proyecto de investigación por año
Kruger Labs	Emprendimiento	12/08/2019	Protección de la información
Impacto	Coordinador de Aceleración	19/07/2019	Temas de privacidad con sus emprendedores
Emprendimiento.Ec	Emprendimiento	25/07/2019	Malas experiencias en proyectos de investigación

## Anexo 2 – Autorización de uso del cuestionario “Perfil del emprendedor”.




Correo: JESSICA MIREYA CACHAGO CONUMBA - Outlook - Google Chrome

outlook.office.com/mail/deeplink?version=2020012003.13&popoutv2=1

Responder a todos | Eliminar | No deseado | Bloquear

RE: Perfil del emprendedor

**R** Rafael Eduardo Alcaraz Rodriguez <ralcaraz@tec.mx>  
Mar 10/09/2019 13:55  
JESSICA MIREYA CACHAGO CONUMBA

 ACUERDO DE CONFIDENCIAL...  
51 KB

Estimada Jessica:  
Claro que si, encantado de compartirles el Instrumento, sin embargo, nos piden que les hagamos llegar el documento anexo para que por favor lo llenen y firmen, ya que fue diseñado para uso interno en nuestra institución.  
Así mismo, esperamos que nos compartan los resultados y de ser posible generar artículos en conjunto que nos permita aprovechar la aplicación del mismo.  
Saludos cordiales  
Rafael

Dr. Rafael E. Alcaraz Rodriguez  
Director Observatorio de Liderazgo  
Instituto de Liderazgo  
Tecnológico de Monterrey  
Tel. +52 (81)1611.6433  
Mail: [ralcaraz@tec.mx](mailto:ralcaraz@tec.mx)  
[http://highered.mheducation.com/sites/6071512786/information\\_center\\_view0/index.html](http://highered.mheducation.com/sites/6071512786/information_center_view0/index.html)  
<https://ralcaraz9.wixsite.com/rafaelalcaraz>  
<http://youtu.be/BgjXBLcf3ds>  
<http://www.tec.mx/institutodeliderazgo>  
<https://www.observatoriodeliderazgo.com>

*El contenido de este mensaje de datos no se considera oferta, propuesta o acuerdo, sino hasta que sea confirmado en documento por escrito que contenga la firma autógrafa del apoderado legal del ITESM. El contenido de este mensaje de datos es confidencial y se entiende dirigido y para uso exclusivo del destinatario, por lo que no podrá distribuirse y/o difundirse por ningún medio sin la previa autorización del emisor original. Si usted no es el destinatario, se le prohíbe su utilización total o parcial para cualquier fin.*

*The content of this data transmission must not be considered an offer, proposal, understanding or agreement unless it is confirmed in a document signed by a legal representative of ITESM. The content of this data transmission is confidential and is intended to be delivered only to*

## Anexo 3 - Encuesta Perfil del Emprendedor de la ciudad de Quito.



### Encuesta a Emprendedores de la Ciudad de Quito. Escuela Politécnica Nacional.



Nos encontramos realizando una investigación sobre las características del emprendedor de la ciudad de Quito, con el objetivo de poder conocer cuáles son sus habilidades, necesidades y expectativas de los emprendedores.

Lo cual permitirá en un futuro poner en marcha diferentes normativas y apoyos para los actuales como nuevos emprendedores.

Los datos que proporcione serán totalmente anónimos y confidenciales.

#### A Información general

A.1. ¿Cuál es su edad? \_\_\_\_\_

A.2. Sexo: Hombre \_\_\_\_\_ Mujer \_\_\_\_\_

A.3. ¿Cuál es su estado civil? Marque la casilla:

<input type="checkbox"/> soltero/a	<input type="checkbox"/> Casado/a
<input type="checkbox"/> Unión Libre	<input type="checkbox"/> Divorciado/a
<input type="checkbox"/> Viudo/a	

A.4. ¿Tiene hijos/as? Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

A.5. ¿Cuál es su nacionalidad? Ecuatoriano \_\_\_\_\_ Otro: Cual \_\_\_\_\_

A.6. ¿Cuál es la ciudad en la que reside? \_\_\_\_\_

A.7. ¿Cuál es su nivel de ingresos mensuales?

- Menos de \$394,00 al mes  
 Entre \$395,00 y \$788,00 al mes  
 Entre \$788,00 hasta \$1200,00 al mes  
 Entre \$1200,00 hasta \$1600,00 al mes  
 Mayor de \$1600,00 al mes

#### B Nivel de estudios

B.1. Señale cual es el grado de estudios más alto que ha obtenido?

	Incompleta	Completa
Primaria		
Secundaria		
Universidad		
Masterado/Doctorado		
Otro: _____		

B.2. Durante su vida, ¿Ud. ha recibido alguna formación específica sobre creación de empresas?

- No (Ir a la pregunta B.3)  
 Sí, dentro de una asignatura de mi pensum académico.  
 Sí, en un taller/curso complementario.

B.2.1. Esta formación en creación de empresas estaba enfocada en:

<input type="checkbox"/> Diseño de plan de negocios.	<input type="checkbox"/> Puesta en marcha del negocio
<input type="checkbox"/> Como detectar oportunidades de negocios	<input type="checkbox"/> Talleres para el Desarrollo de Emprendimientos
<input type="checkbox"/> Modelos de negocio y mercado	<input type="checkbox"/> Otros: _____
<input type="checkbox"/> Desarrollo Empresarial	

B.3. ¿Ud. ha recibido algún curso de formación para completar o ampliar su experiencia o conocimiento empresarial? Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_ (Ir a C.1)

B.3.1. En caso afirmativo, ¿Qué tipo de cursos ha recibido? Puede marcar más de una opción.

<input type="checkbox"/> Gestión empresarial	<input type="checkbox"/> Desarrollo Empresarial
<input type="checkbox"/> Contabilidad y finanzas	<input type="checkbox"/> Idiomas
<input type="checkbox"/> Marketing y ventas	<input type="checkbox"/> Tributación
<input type="checkbox"/> Calidad	<input type="checkbox"/> Seguridad e higiene/ prevención de riesgos laborales
<input type="checkbox"/> Gestión de talento humano	<input type="checkbox"/> Otro: _____

#### C. Situación laboral

C.1. ¿Alguna vez ha trabajado en el desarrollo de un nuevo producto o una nueva organización donde no era fundador? Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

C.2. ¿Ha registrado cualquier patente, incluidas las patentes en las que fue uno de varios colaboradores? Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

C.3. ¿Tiene usted experiencia laboral previa en el sector de la empresa que ha creado? Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

C.4. ¿Antes de crear su empresa en qué situación laboral se encontraba? Marque:

- Buscando el primer empleo  
 Desempleado (Ir a C.5)  
 Pasante/estudiante  
 Trabajo a jornada completa  
 Trabajo a jornada parcial

C.4.1. ¿Cuál fue el puesto que ocupada en su anterior trabajo?

- Director y Gerente  
 Director del departamento  
 Jefe de departamento  
 Mando intermedio  
 Empleado y obrero

C.5. ¿Actualmente cuál es su situación laboral?, puede escoger más de una.

- Autoempleo  
 Relación de dependencia  
 Estudiante  
 Desempleado (Ir a C.6)



C.5.1. Señale cuál es su tipo de jornada de trabajo.

- Tiempo completo  
 Tiempo parcial  
 Por horas  
 Por servicios

C.6. ¿Cuánto tiempo lleva desempleado? Solo llenar si está desempleado/a

- Menos de 1 año  
 De 1 a 3 años  
 Más de 3 años

#### D Información previa al emprendimiento

D.1. ¿Actualmente usted cuenta con algún emprendimiento?

Si  No  (Ir D.6)

D.2. ¿Alguna de sus ideas para su emprendimiento proviene o fue tomada de experiencias en el extranjero? Si  No

D.3. ¿Algún miembro de su familia cercana (padres, hermanos o abuelos) es empresario o ha tenido un negocio propio? Si  No

D.4. ¿Cómo han influido las siguientes personas a la hora de crear su empresa o trabajar por cuenta propia? Señale

Empresario	1. Oposición	2. Desaconseja	3. Indiferencia	4. Animo	5. Ayuda
Cónyuge					
Padres					
Hermanos					
Amigos					
Compañeros o jefes					
Profesores					
Otros _____					

D.5. ¿Ha tenido usted emprendimientos anteriores sin tomar en cuenta en el que está trabajando actualmente? Si  No  (Ir a D.6)

D.5.1. ¿Cuántas empresas ha creado? \_\_\_\_\_ (Número)

D.6. Señale el grado de importancia que tienen los siguientes tipos de motivaciones en su decisión de emprender, según la siguiente escala:

1	2	3	4	5
completamente en desacuerdo	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Completamente de acuerdo

Nro.	MOTIVACIONES	1	2	3	4	5
D.6.1	Seguridad tranquilidad de tener un trabajo fijo y un sueldo estable.					
D.6.2	Interés por ganar lo suficiente para poder vivir.					
D.6.3	Ganar el máximo de dinero posible.					
D.6.4	Conseguir prestigio social y la admiración de los demás.					
D.6.5	Búsqueda constantemente de nuevos retos y superarse a sí mismo para alcanzar objetivos.					
D.6.6	Deseo de dirigir una organización y tener influencia sobre los demás.					
D.6.7	Independencia para tomar propias decisiones y ser mi propio jefe.					
D.6.8	Buscar situaciones cooperativas donde poder ayudar a los demás y relacionarse con las personas que lo rodean.					

D.7. De las motivaciones anteriores cual es la que más influyó en su decisión de emprender (Escriba solo una) \_\_\_\_\_

#### E. CARACTERISTICAS DEL EMPRENDEDOR

Califique el siguiente listado en base a su forma de actuar o personalidad, según la siguiente escala.

1.	2.	3.	4.	5.
Definitivamente no	Probablemente no	Indeciso	Probablemente sí	Definitivamente sí

Nro.	Perfil del Emprendedor	1	2	3	4	5
1	Con frecuencia tengo ideas originales y las pongo en práctica.					
2	Prefiero participar en el desarrollo de actividades, tales como asociaciones, clubes, colectas, etc.					
3	Suelo cometer errores y me equivoco continuamente.					
4	Estoy dispuesto a trabajar más de ocho horas, incluso fines de semana, siempre que sea para lograr lo que me he propuesto.					
5	Cuando quiero algo, insisto hasta que lo consigo, sin renunciar a mis ideas					
6	Las personas dicen que difícilmente convengo a los demás cuando les comparto mis puntos de vista.					
7	Cuando invierto mi dinero prefiero arriesgarlo en la bolsa de valores que en un depósito a plazo fijo.					

8	Me entusiasma realizar cosas importantes en mi vida y que trasciendan.	1	2	3	4	5
9	Me adapto fácilmente a nuevas situaciones.	1	2	3	4	5
10	Me resulta difícil encontrar soluciones variadas a un mismo problema.	1	2	3	4	5
11	Soy capaz de resolver problemas rápidamente, incluso bajo presión.	1	2	3	4	5
12	Veo posibilidades creativas (de innovación) en cada cosa que hago.	1	2	3	4	5
13	Cuando aprendo a hacer algo bien por primera vez, cambio mi forma de hacerlo a menos que encuentre una mejor alternativa.	1	2	3	4	5
14	La idea de iniciar mi propio negocio es algo que me interesa.	1	2	3	4	5
15	Creo firmemente en que tendré éxito en todo lo que me proponga hacer.	1	2	3	4	5
16	Me gusta trabajar duro para estar entre los primeros.	1	2	3	4	5
17	Creo en el dicho: "Si la primera vez no lo logras, inténtalo una y otra vez".	1	2	3	4	5
18	Disfruto estando en una posición de liderazgo.	1	2	3	4	5
19	Cuando pienso en emprender un negocio, me asusta la idea de lo desconocido.	1	2	3	4	5
20	Tengo dificultades para concentrarme en el trabajo.	1	2	3	4	5
21	Cuando tomé la decisión de hacer algo, me resulta muy difícil o molesto cambiar.	1	2	3	4	5
22	Cuando me enfrento a un problema, siempre encuentro una nueva manera para superarlo.	1	2	3	4	5
23	Me considero una persona poco ingeniosa cuando se presentan situaciones difíciles.	1	2	3	4	5
24	Tengo el deseo intenso de triunfar en la vida.	1	2	3	4	5
25	Disfruto buscando nuevos enfoques a ideas conocidas.	1	2	3	4	5
26	Soy una persona con poca energía y capacidad de acción.	1	2	3	4	5
27	Me desaliento si encuentro obstáculos para alcanzar mis metas.	1	2	3	4	5
28	Creo en el refrán que dice: "Dónde manda capitán no manda marinero".	1	2	3	4	5
29	Considero que el riesgo es a veces estimulante.	1	2	3	4	5
30	Deseo probar a otros y a mí mismo que puedo triunfar.	1	2	3	4	5

31	Estoy convencido de mis posibilidades y capacidades y sé muy bien cómo explotarlas.	1	2	3	4	5
32	Me gusta la idea de iniciar mi propio negocio.	1	2	3	4	5
33	Creo en el dicho: "Quien no arriesga no gana".	1	2	3	4	5
34	Estoy seguro de mis propias ideas y capacidades.	1	2	3	4	5
35	Creo que tener iniciativa es el primer paso para el éxito.	1	2	3	4	5
36	Veó en mi futuro profesional seguir siendo empleado, no me entusiasma ser un empresario independiente.	1	2	3	4	5
37	Soy capaz de trabajar muchas horas sin cansarme cuando algo me entusiasma.	1	2	3	4	5
38	suelo perder el interés, si no alcanzo mis objetivos en poco tiempo,	1	2	3	4	5
39	Me entusiasma realizar cosas nuevas e inusuales.	1	2	3	4	5
40	Creo que en la vida hay que tomar riesgos.	1	2	3	4	5
41	Cuando alguien no está de acuerdo conmigo, lo respeto, cada uno tiene sus ideas.	1	2	3	4	5
42	Encuentro soluciones rápidas y eficaces a los problemas.	1	2	3	4	5
43	Me siento bien cuando he trabajado duro para mejorar mi trabajo.	1	2	3	4	5
44	Creo que puedo iniciar un negocio exitoso a cualquier edad.	1	2	3	4	5
45	Me entusiasma dirigir a los miembros de un grupo o equipo de trabajo.	1	2	3	4	5
46	Me preocupa lo que ocurrirá si mis planes no resultan como lo esperaba.	1	2	3	4	5
47	Soy bueno enfrentando una multitud de problemas al mismo tiempo.	1	2	3	4	5
48	Me gusta conservar el control de todo lo que hago.	1	2	3	4	5
49	Considero que la perseverancia es importante para llegar al éxito.	1	2	3	4	5
50	Me siento seguro aun cuando alguien critica algo que he hecho.	1	2	3	4	5





**Encuesta a Emprendedores de la Ciudad de Quito.**  
**Escuela Politécnica Nacional.**



Nos encontramos realizando una investigación sobre las características del emprendedor de la ciudad de Quito, con el objetivo de poder conocer cuáles son sus habilidades, necesidades y expectativas de los emprendedores. Lo cual permitirá en un futuro poner en marcha diferentes normativas y apoyos para los actuales como nuevos emprendedores. Los datos que proporcione serán totalmente anónimos y confidenciales.

**F. Perfil de la empresa**

Si no tiene un emprendimiento por favor saltar a "G.1"

F.1. ¿Ciudad en la que está funcionando su emprendimiento? \_\_\_\_\_

F.2. ¿Tiempo de funcionamiento de su emprendimiento?

- \_\_\_ Menor a 3 meses
- \_\_\_ De 4 a 11 meses
- \_\_\_ De 12 a 36 meses
- \_\_\_ De 37 a 96 meses
- \_\_\_ Mayor a 9 años

F.3. ¿Cómo se originó su empresa? Marque con una X.

<input type="checkbox"/> Nueva idea de negocios	<input type="checkbox"/> Franquicia
<input type="checkbox"/> Herencia	<input type="checkbox"/> Otro: _____
<input type="checkbox"/> Transformación de una empresa anterior	

F.4. Marque a cuál de los siguientes tipos de organización pertenece su emprendimiento.

- \_\_\_ Organización con fines de lucro.
- \_\_\_ Organización sin fines de lucro.

F.5. Señale con una "X" según la procedencia de capital de su emprendimiento

- \_\_\_ Privado
- \_\_\_ Público
- \_\_\_ Mixto

F.6. Señale cuál de las siguientes formas jurídicas corresponde a su emprendimiento:

- \_\_\_ Compañía en nombre colectivo
- \_\_\_ Compañía en comandita simple y dividida por acciones
- \_\_\_ Compañía de responsabilidad limitada
- \_\_\_ Compañía anónima
- \_\_\_ Compañía de economía mixta.

F.7. ¿Con cuanto capital inicial se conformó su empresa?

- \_\_\_ \$400- \$800 dólares.
- \_\_\_ \$801-\$1200 dólares.

\_\_\_ \$1201-\$2000 dólares.

\_\_\_ \$2001-\$4000 dólares

\_\_\_ Más de \$10.000 dólares.

F.8. Indique el número de socios con los que cuenta la empresa:

Hombres \_\_\_\_\_ Mujeres \_\_\_\_\_

F.9. Señale ¿cuál es la actividad que su emprendimiento realiza?:

- \_\_\_ La producción de bienes
- \_\_\_ La prestación de servicios
- \_\_\_ La producción de bienes y prestación de servicios

F.10. Indique a qué industria pertenece su emprendimiento, marque con una X

<input type="checkbox"/> Agricultura y Ganadería	<input type="checkbox"/> Servicios empresariales
<input type="checkbox"/> Alimentos frescos y procesados	<input type="checkbox"/> Tecnología (software, hardware y servicios informáticos)
<input type="checkbox"/> Biotecnología (bioquímica y biomedicina)	<input type="checkbox"/> Vehículos, automotores, carrocerías y partes
<input type="checkbox"/> Industria Textil y Calzado	<input type="checkbox"/> Inmobiliario, Construcción y vivienda
<input type="checkbox"/> Educación	<input type="checkbox"/> Servicios financieros (Banca Comercial, Seguros)
<input type="checkbox"/> Energías renovables	<input type="checkbox"/> Gestión del dinero (Banca de Inversión, Fondos, Capital)
<input type="checkbox"/> Industria farmacéutica y productos químicos	<input type="checkbox"/> Transporte y logística
<input type="checkbox"/> Metalmeccánica y automotriz	<input type="checkbox"/> Forestal y derivados
<input type="checkbox"/> Químico	<input type="checkbox"/> Turismo
<input type="checkbox"/> Publicidad y marketing	<input type="checkbox"/> Salud/Medicina
<input type="checkbox"/> Servicios ambientales	<input type="checkbox"/> OTROS: _____

F.11 El número de trabajadores con los que cuenta su organización es:

- \_\_\_ 1 a 9 trabajadores
- \_\_\_ 10 a 49 trabajadores
- \_\_\_ 50 a 200 trabajadores
- \_\_\_ Mayor a 200 trabajadores

F.12 Marque según corresponda el volumen de ventas anuales, que realiza su organización

- \_\_\_ Ventas anuales Menores o iguales a \$100.000
- \_\_\_ Ventas anuales de \$100.001 a \$1'000.000
- \_\_\_ Ventas anuales de \$1'000.001 a \$2'000.000
- \_\_\_ Ventas anuales de \$2'000.001 a \$5'000.000
- \_\_\_ Ventas anuales de \$5'000.001 en adelante
- \_\_\_ Desconozco/ Reservado.

F.13. ¿Cuándo usted introdujo su producto o servicio en el mercado, el consumidor lo considero?, Marque según corresponda.

	Innovador		Diferente
	Nuevo en el mercado		Común
	Único		Desconozco

F.14. ¿Su producto o servicio tiene competencia en el mercado?

Si \_\_\_ No \_\_\_

F.15. Marque con una X si en los últimos años de funcionamiento, su organización:

<input type="checkbox"/>	Creó, transformó, renovó o mejoró algún nuevo producto o servicio
<input type="checkbox"/>	Creó, transformó, renovó o mejoró algún nuevo proceso productivo
<input type="checkbox"/>	Creó, transformó, renovó o mejoró algún nuevo modelo de negocio o gestión
<input type="checkbox"/>	Ninguna

#### G. NECESIDADES

G.1 De la siguiente lista seleccione cuales fueron importantes en cada etapa del emprendimiento.

Necesidades	Puesta en marcha	Desarrollo y funcionamiento	En Ambas Etapa	En ninguna etapa
Redes de contacto				
Disponibilidad de materia prima y proveedores				
Disponibilidad de maquinaria o herramientas				
Acceso a Financiamiento				
Capacitación/Asesoría				
Talento humano calificado				
Políticas de respaldo para el emprendedor				
Accesos a tecnología				
Acceso a mercados nacionales como internaciones				
Incentivos tributarios				
Creación de espacios inclusivos para ofertar productos.				
Apoyo institucional				

Valorización del emprendedor en la sociedad				
Otro: _____				

G.2 Califique la siguiente lista según sus necesidades financieras que tuvo o tiene como emprendedor, en base a la siguiente escala

1	2	3	4	5
No necesario	Pocas veces necesario	Indiferente	Necesario	Muy necesario

G.2.1	¿Qué tan necesario es la creación de diferentes tipos de financiamiento como crowdfunding, capital de riesgo, red de inversionistas ángeles, subvención pública, programas de aceleración, concursos para financiar a los emprendedores en sus proyectos?	1	2	3	4	5
G.2.2	¿Qué tan necesario es la generación de más información sobre requisitos, condiciones y tipos de créditos disponibles para los pequeños empresarios?	1	2	3	4	5
G.2.3	¿Qué tan necesaria es la reducción de requisitos y tasas de interés a la hora de solicitar un préstamo o crédito a entidades financieras?	1	2	3	4	5
G.2.4	¿Qué tan necesario es la creación de nuevas alternativas que cumplan el rol de garantías para acceder a créditos, como por ejemplo el uso de activos intangibles como garantía?	1	2	3	4	5
G.2.5	¿Qué tan necesario es generar políticas de pagos de clientes a pymes o emprendimientos menor a tres meses?	1	2	3	4	5
G.2.6	¿Qué tan necesario es la facilidad de acceso de las PYMES al mercado de valores?	1	2	3	4	5
	Otro: _____	1	2	3	4	5

G.3. De la siguiente lista marque según la escala que tan necesario fueron o no sus necesidades de capacitación, asesoría empresarial y asistencia técnica.



1	2	3	4	5
No necesario	Pocas veces necesario	Indiferente	Necesario	Muy necesario

G.3.1	¿Qué tan necesario es disponer de más información sobre la ubicación y funciones de cada uno de los organismos de apoyo, capacitación o asesoría para iniciar la idea de negocio?	1	2	3	4	5
G.3.2	¿Qué tan necesaria es la creación de asesorías para la puesta en marcha, conformación legal de la empresa, consolidación del equipo e inicio de las operaciones del emprendimiento?	1	2	3	4	5
G.3.3	¿Qué tan necesario es la asesoría técnica en diferentes áreas: legal, contable, marca, procesos de importación, obtención de licencias, etc.?	1	2	3	4	5
G.3.4	¿Qué tan necesario es implementar programas de capacitación en emprendimiento, innovación e I+D?	1	2	3	4	5
G.3.5	¿Qué tan necesario es la creación de programas de acompañamiento individual y colectivo para Pymes?	1	2	3	4	5
G.3.6	¿Qué tan necesario es la reducción de costos por capacitaciones, asesorías y asistencias técnicas?	1	2	3	4	5
	Otro: _____	1	2	3	4	5

G.4. Una de las necesidades que tienen los emprendedores es sobre infraestructura, por favor marque la siguiente lista según la escala

1	2	3	4	5
No necesario	Pocas veces necesario	Indiferente	Necesario	Muy necesario

Infraestructura comercial						
G.4.1.1	¿Qué tan necesario es la creación de vías de accesos adecuadas que conecten aeropuertos, puertos, bodegas, zonas industriales y comerciales?	1	2	3	4	5
G.4.1.2	¿Qué tan necesario es la reducción en costos y tiempos logísticos de proveedores?	1	2	3	4	5
G.4.1.3	¿Qué tan necesario es la creación de más espacios de coworking e incubación?	1	2	3	4	5
G.4.1.4	¿Qué tan necesario es la creación de espacios inclusivos comerciales para emprendedores?	1	2	3	4	5
G.4.1.5	¿Qué tan necesario es la creación de espacios de encuentro entre compradores y proveedores?	1	2	3	4	5

G.4.1.6	¿Qué tan necesario es la creación y accesibilidad a espacios comerciales o industriales con precios justos?	1	2	3	4	5
	Otro: _____	1	2	3	4	5

Infraestructura Física						
G.4.2.1	¿Qué tan necesario es la accesibilidad a servicios básicos eficientes?	1	2	3	4	5
G.4.2.2	¿Qué tan necesario es el acceso a servicios de bodegaje y parqueaderos cercano?	1	2	3	4	5
G.4.2.3	¿Qué tan necesario es la accesibilidad a espacios seguros con presencia policial o guardias?	1	2	3	4	5
G.4.2.4	¿Qué tan necesario es el acceso a disponibilidad física a un precio que no discrimine a los emprendedores pequeños, nuevos o en crecimiento?	1	2	3	4	5
G.4.2.5	¿Qué tan necesario es el acceso a espacios de libre esparcimiento (parques, museos, bibliotecas, etc.)?	1	2	3	4	5
G.4.2.6	¿Qué tan necesario es la disposición de espacio para expandirse?	1	2	3	4	5
	Otro: _____	1	2	3	4	5

Infraestructura tecnológica						
G.4.3.1	¿Qué tan necesaria es la disponibilidad de fibra óptica e internet?	1	2	3	4	5
G.4.3.2	¿Qué tan necesario es la creación de subvenciones y ayudas gubernamentales a empresas nuevas y en crecimiento para adquirir nuevas tecnologías?	1	2	3	4	5
G.4.3.3	¿Qué tan necesario es el acceso a tecnología a un precio que no discrimine a los emprendimientos pequeños, nuevos o en crecimiento?	1	2	3	4	5
G.4.3.4	¿Qué tan necesario es el acceso optimizado a patentes a bajo costo?	1	2	3	4	5
G.4.3.5	¿Qué tan necesario es el acceso a programas de aplicación gerencial ERP?	1	2	3	4	5
G.4.3.6	¿Qué tan necesario es el apoyo y capacitación en creación de páginas web?	1	2	3	4	5
	Otro: _____	1	2	3	4	5



G.5. De las siguientes afirmaciones selecciones cuales fueron sus necesidades en tema referentes a tramites y políticas según la siguiente escala

1	2	3	4	5
No necesario	Pocas veces necesario	Indiferente	Necesario	Muy necesario

TRAMITES Y POLITICAS						
G.5.1	¿Qué tan necesario es la reducción de trámites y tiempo para legalizar la empresa, ya que en la actualidad esta se demora en un promedio de 2 meses en adelante?	1	2	3	4	5
G.5.2	¿Qué tan necesario es la generación de una política en pro de las empresas nuevas y en crecimiento?	1	2	3	4	5
G.5.3	¿Qué tan necesario es la aplicación de impuestos, tasas y otras regulaciones gubernamentales sobre la creación de nuevas empresas y en crecimiento de forma coherente y ajustada a la realidad?	1	2	3	4	5
G.5.4	¿Qué tan necesario es crear incentivos para las personas naturales y empresas que realicen aportaciones económicas a los emprendimientos?	1	2	3	4	5
G.5.5	¿Qué tan necesario es la reducción de tiempo para desaduanar mercadería (que en la actualidad es de 120 horas)?	1	2	3	4	5
G.5.6	¿Qué tan necesario es introducir información transparente, mecanismos de vía rápida (portal en línea) y ventanillas únicas para agrupar procedimientos para los emprendimientos?	1	2	3	4	5
	Otro: _____	1	2	3	4	5

#### EXPECTATIVAS

De la siguiente lista califique como fue o es la preferencia de productos o servicios nacionales en base a la escala proporcionada.

1	2	3	4	5
No necesario	Pocas veces necesario	Indiferente	Necesario	Muy necesario

Preferencias de productos o servicios						
H.1.1	¿Qué tan necesario es generar mayor apoyo de la ciudadanía hacia los emprendimientos nacionales?	1	2	3	4	5
H.1.2	¿Qué tan necesario es promover el cambio de mentalidad de las personas hacia la calidad del producto o servicio nacional?	1	2	3	4	5
H.1.3	¿Qué tan necesario es fomentar e incentivar a las grandes empresas para que consuman productos o servicios de los pequeños y medianas empresas nacionales?	1	2	3	4	5

H.1.4	¿Qué tan necesario es la preferencia de ubicación en perchas o anaqueles para productos nacionales?	1	2	3	4	5
H.1.5	¿Qué tan necesaria es la promoción e información de la marca país?	1	2	3	4	5
H.1.6	¿Qué tan necesario es la creación de Plataformas informática con información comercial sobre los emprendimientos nacionales?	1	2	3	4	5
	Otro: _____	1	2	3	4	5

H.2. En los próximos 5 años cuantos trabajadores nuevos tiene planificado contratar en su emprendimiento. Marque con una x según su expectativa

De 1 a 5 trabajadores \_\_\_\_\_

De 6 a 19 trabajadores \_\_\_\_\_

Más de 20 trabajadores \_\_\_\_\_

Ninguno \_\_\_\_\_

H.3. Marque con una X si en los próximos 5 años su organización:

<input type="checkbox"/>	Crearé, transformaré, renovaré o mejoraré algún nuevo producto o servicio
<input type="checkbox"/>	Crearé, transformaré, renovaré o mejoraré algún nuevo proceso productivo
<input type="checkbox"/>	Crearé, transformaré, renovaré o mejoraré algún nuevo modelo de negocio o gestión
<input type="checkbox"/>	Ninguna

H.4. Marque la siguiente lista según sus expectativas de expandir su emprendimiento, de acuerdo con la escala que se indica.

1	2	3	4	5
Completamente en desacuerdo	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Completamente de acuerdo

Expansión de la organización						
H.4.1	Expandirme nacionalmente	1	2	3	4	5
H.4.2	Creación de subsidiarias que produzcan materiales de uso en la producción de mis bienes o productos	1	2	3	4	5
H.4.3	Creación de subsidiarias que vendan o distribuyan productos tanto para los consumidores como su propio uso	1	2	3	4	5
H.4.4	Exportar mi producto o servicio	1	2	3	4	5
H.4.5	Creación de nuevas líneas de productos	1	2	3	4	5
H.4.6	Generar franquicias	1	2	3	4	5
H.4.7	Buscar alianzas para fusionarse con otras empresas	1	2	3	4	5
	Otro: _____					