

# FINANCIAMIENTO PARA EMPRENDEDORES

## Reporte Especial GEM ECUADOR 2015

*Por Virginia Lasio<sup>1</sup>*

*Jack Zambrano<sup>2</sup>*

*Colaboración de Rafael Coello Gilbert<sup>3</sup>*

Diciembre de 2016

---

<sup>1</sup> Virginia Lasio es Decana de ESPAE Graduate School of Management ESPOL y Directora GEM Ecuador

<sup>2</sup> Asistente de Investigación ESPAE Graduate School of Management ESPOL y Data Manager GEM Ecuador

<sup>3</sup> Coordinador de Proyectos de ESPAE Graduate School of Management ESPOL

## FINANCIANDO EL EMPRENDIMIENTO

La forma de financiar los nuevos negocios ha venido evolucionando en la última década, impulsada por una serie de cambios, principalmente en la tecnología e innovación social, de acuerdo a un reporte sobre finanzas para emprendedores del GEM<sup>4</sup>. Según los autores del estudio “hay mayor emprendimiento, más fuentes de financiamiento, y mejores oportunidades para que individuos y comunidades construyan su futuro económico. Sin embargo, con las comunicaciones globales móviles se vuelve evidente que la desigualdad y el acceso a recursos varían considerablemente en todo el mundo”.

Ecuador destaca como el país con la segunda TEA<sup>5</sup> más alta en el mundo durante el 2015, y la más alta en la región, pero ¿Cuánta inversión inicial requieren estos negocios? ¿Cómo los están financiando? En este informe se da una mirada general a las finanzas del emprendimiento ecuatoriano, contrastando con los resultados del GEM para América Latina y El Caribe.

### Inversión requerida para iniciar un negocio

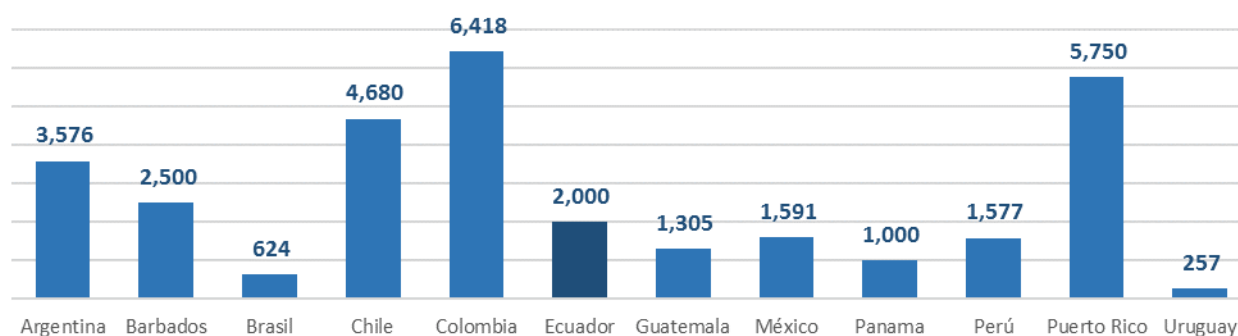
Los montos dentro de cada país son bastante variables por lo cual se ha optado por usar la mediana para hacer comparaciones, mitigando el

efecto de las asimetrías. El promedio en Europa (\$17,200), Asia y Oceanía (\$15,200), y América del Norte (\$18,500) supera al global, principalmente porque en estas regiones se concentran las economías basadas en innovación<sup>6</sup>. Por otra parte, el promedio de África -compuesta principalmente de economías basadas en factores- está en \$4,900 y el de América Latina y El Caribe -economías de eficiencia- en \$2,600.

El monto para iniciar un negocio también varía entre los países de Latinoamérica y El Caribe, yendo desde \$250 en Uruguay hasta \$6,400 en Colombia pasando por \$2,000 en Ecuador. Adicionalmente, no parece que exista correlación entre el monto para iniciar un negocio y la TEA de estos países; es decir, qué tanto se emprende en la región dice muy poco (o quizás nada) sobre el tamaño de dichas actividades.

Ecuador no es la excepción en cuanto a la variabilidad de los montos. Alrededor del 33% de los adultos inició negocios que requirieron menos de \$1,000; mientras que más de la mitad invirtió entre \$1,000 y \$10,000. Sólo 5% de emprendedores reporta una inversión inicial superior a \$6,000, llegando hasta \$400,000.

Figura 1. Monto requerido para iniciar un negocio (mediana USD) en América Latina y El Caribe



<sup>4</sup> GEM 2015-2016 Report on Entrepreneurial Finance, disponible en: <http://gemconsortium.org/report/49558>

<sup>5</sup> Tasa de Actividad Emprendedora Temprana

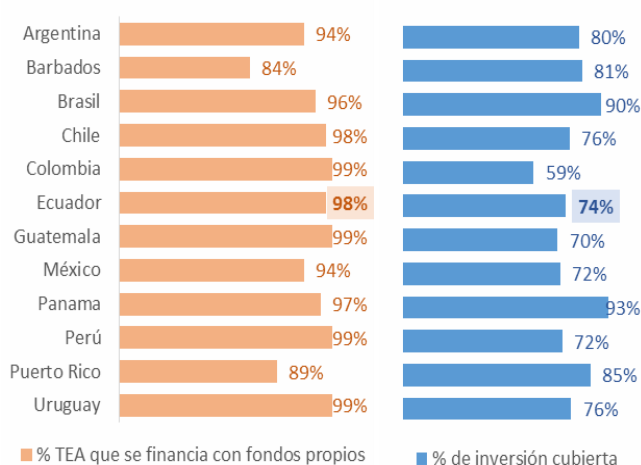
<sup>6</sup> Clasificación del World Economic Forum

## Fuentes de financiamiento

### Fondos propios

En la región, el 96% de los adultos involucrados en la actividad emprendedora temprana (TEA) reporta utilizar fondos propios para financiar su actividad, ya sea de manera parcial o total. Ésta es –de lejos– la fuente de financiamiento a la que más recurren los emprendedores. Con estos fondos cubren en promedio el 75% de su inversión; destacan países como Brasil y Panamá, donde los emprendedores cubren casi la totalidad de la inversión requerida (90% y 93%, respectivamente). Llama la atención que en Colombia esta proporción es relativamente baja (59%).

Figura 2. Uso de fondos propios



Ecuador se encuentra por encima del promedio con el 98% en uso de fondos propios, y bastante cercano al promedio en cuanto a la cobertura de dicho financiamiento (74%).

### Inversionistas informales

Los fondos provistos por familiares representan la segunda fuente más utilizada por los emprendedores de la región, con una prevalencia

promedio de 30%. Ecuador se encuentra justo en el promedio.

Por otra parte, no son muy frecuentes en la región los emprendedores que consiguen fondos a través de amigos y colegas, excepto en Colombia (14% y 25%, respectivamente), y en menor grado Chile, Guatemala y Uruguay, con proporciones que bordean el 10%. En Ecuador el 4% de los emprendedores se financia por medio de amigos y el 2% por medio de colegas.

### Gobierno

Los gobiernos de Argentina, Chile, Colombia, Puerto Rico y Uruguay, a través de diferentes programas financian a más emprendedores que el promedio regional de 10%. En Ecuador, el 4% de los emprendedores utiliza fondos públicos para financiar su actividad.

### Capital riesgo

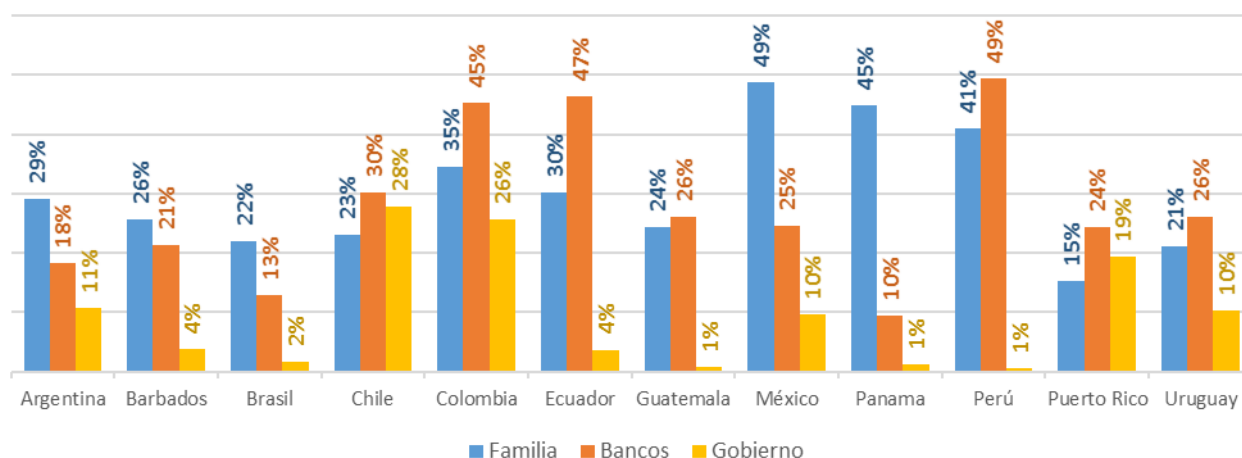
Destaca el movimiento del capital de riesgo en Colombia y Chile, donde el 19% y 15% de los emprendedores, respectivamente, se apoyan con estos capitales. En el resto de la región la proporción es menor a 10%, con Ecuador (2%) entre los que menos usan esta alternativa.

### Crowdfunding

Con la era digital llegó la financiación colectiva, más conocida como *crowdfunding*, como respuesta a la dificultad de conseguir fondos para proyectos creativos o poco convencionales.

Al 2015, el 5% de los emprendedores de la región está usando esta alternativa, y es particularmente relevante en Chile (9%), Colombia (13%), Guatemala (18%) y Uruguay (12%). En Ecuador los emprendedores recién están empezando a adoptarlo, con una tasa de utilización de 1%.

Figura 3. Principales fuentes de financiamiento para emprendedores (TEA) en América Latina y El Caribe



## ¿Quién invierte más?

### Género

La diferencia entre las inversiones de los hombres y mujeres que inician un negocio en Latinoamérica y El Caribe es de las menores a escala global, tal y como sucede con la TEA.

En la región, el hombre requiere 2.54 veces lo que requiere una mujer para iniciar un negocio, en promedio. En Ecuador, los hombres requirieron un promedio de \$3,000, mientras que las mujeres \$1,100, indicando que un hombre requiere 2.72 veces el monto que requiere una mujer para iniciar un negocio, múltiplo muy cerca del promedio de la región y por debajo de relaciones de hasta 8:1 observadas en economías basadas en innovación.

El reporte *Emprendedoras*<sup>7</sup> nos da una pista de por qué existe esta brecha: “En la región, el 76% de los emprendimientos de mujeres están en el sector de servicios al consumidor, un sector con relativamente bajas barreras de entrada pero alta competencia, que pone en riesgo la sostenibilidad de los negocios”. Además, se observa que las mujeres están teniendo mayor dificultad para conseguir fondos: el 36% de las emprendedoras ecuatorianas utilizan financiamiento informal, comparado con el 32% en el caso de los hombres.

### Edad

La edad puede jugar un rol fundamental a la hora de montar un negocio, debido a que a mayor edad

es más probable que se cuente con más recursos para emprender, tales como: experiencia, educación, contactos, ahorros y garantías para préstamos. En la región, el monto requerido aumenta con la edad, siendo el grupo de entre 55 y 64 años de edad quienes montaron los negocios con una mayor inversión, en promedio.

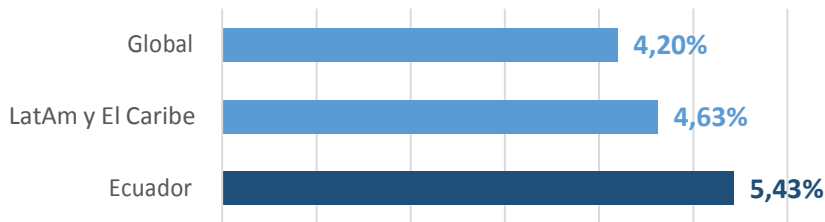
En Ecuador no se observan diferencias significativas para los grupos de 54 años o menos, mientras que el grupo de 55-64 años fue el que invirtió menos en el inicio de su actividad, de manera opuesta al comportamiento regional. De entre los mayores a 35 años, el grupo de 55-64 años recurre más a fuentes informales de financiamiento y menos a las formales, lo cual sugiere que podrían estar teniendo problemas para obtener recursos y por consiguiente tienen que disminuir el tamaño de sus emprendimientos.

En relación a los emprendedores jóvenes (18-34 años) muestran un menor uso de fondos propios y de recursos provenientes de bancos y del gobierno, en relación a los mayores de 35 años; por otra parte, suelen recurrir más a capital semilla, fondos de familiares, amigos y colegas. Aunque la inversión inicial promedio de este grupo (\$ 2,000) es cercana a la de los mayores de 35 (\$ 1,750), sus negocios involucran mayores expectativas de empleo y mayor proyección internacional.

<sup>7</sup> Disponible en: <http://www.espae.espol.edu.ec/images/FTP/EmprendedorasESPAE.pdf>

# Infografía: Inversionistas Informales en Ecuador

Han prestado dinero en los últimos 3 años,

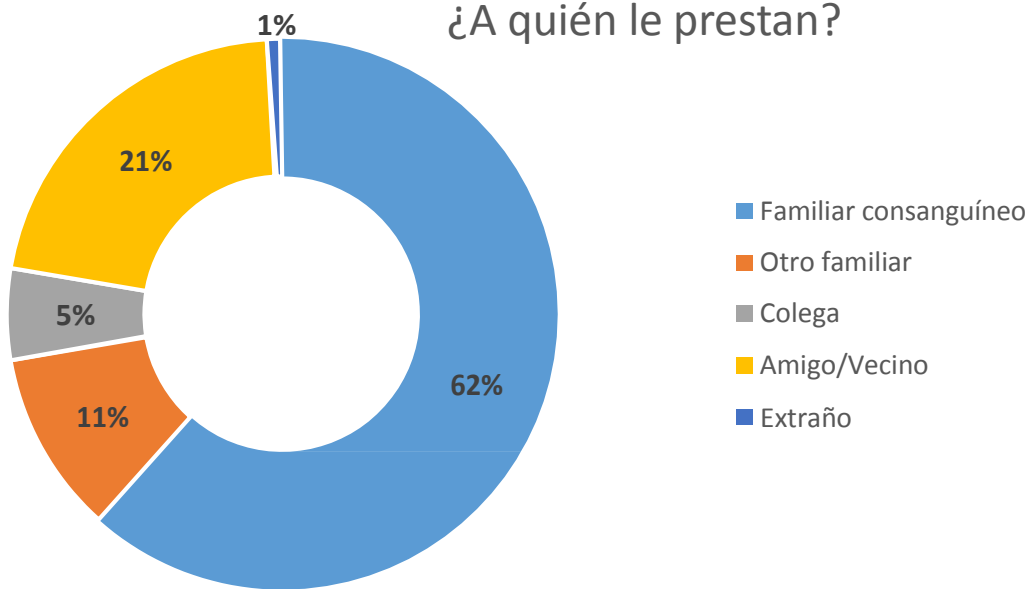


¿Quiénes son?

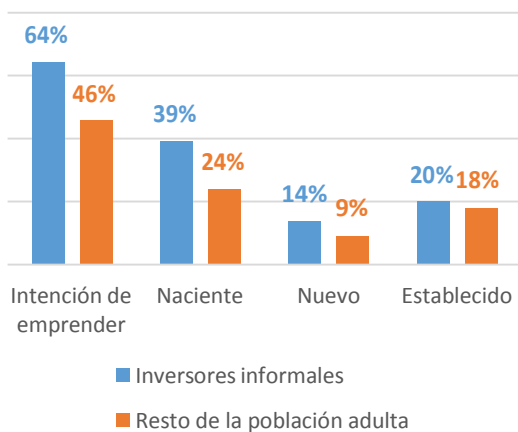
En promedio:

- 59% son hombres
- 40 años de edad
- 12 años de escolaridad
- 73% de sector urbano

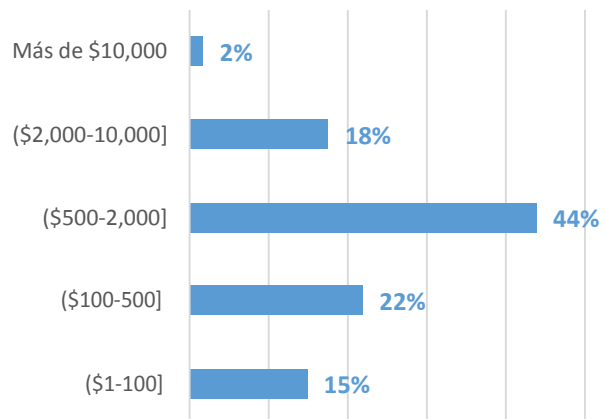
¿A quién le prestan?



¿También emprenden?



¿Cuánto invierten?



## Motivación para emprender

A lo largo de los países de la región, la mediana de los requerimientos de inversión es consistentemente mayor para aquellos que emprenden motivados por oportunidad (buscan mayores ingresos, o mayor independencia) que para aquellos motivados por necesidad (no tiene otra opción). El único país donde esto no se cumple es Panamá. En promedio, el motivado por oportunidad invierte 72% más que el motivado por necesidad. En Ecuador, los motivados por oportunidad requirieron invertir 33% más que los motivados por necesidad.

Tabla 1. Inversión requerida según ambición

	EMPLEOS PROYECTADOS		INNOVACIÓN EN PRODUCTOS / POCA COMPETENCIA		INGRESOS PROVENIENTES DEL EXTRANJERO	
	0-5	6+	No	Sí	menos del 25%	más del 25%
ARGENTINA	3,301	5,502	3,576	4,402	3,301	24,759
BARBADOS	2,500	5,000	2,500	2,500	2,500	12,500
BRASIL	624	3,122	624	2,342		624
CHILE	3,120	7,800	4,680	4,680	4,680	7,800
COLOMBIA	3,775	7,550	5,851	7,550	7,173	6,418
ECUADOR	2,000	5,000	2,000	1,250	2,000	5,000
GUATEMALA	1,305	1,958	1,305	1,958	1,305	3,916
MÉXICO	1,591	3,181	1,591	1,272	1,591	3,181
PANAMA	1,000	2,000	1,000	1,000	1,000	1,750
PERÚ	1,104	3,153	1,577	3,153	1,577	2,365
PUERTO RICO	5,000	20,000	5,500	6,000	5,250	10,000
URUGUAY	183	421	220	916	220	367

## Empleo

En promedio, el emprendedor de América Latina y El Caribe que proyecta generar 6 o más puestos de trabajo requiere 2.5 veces la inversión de aquel que proyectan generar solo hasta 5 puestos. En economías de innovación el diferencial es sustancialmente mayor; por ejemplo, en los países de América del Norte es de 7 veces. Ecuador está en el promedio regional, siendo este múltiplo 2.5.

## Innovación

En la región, el emprendedor innovador (aquel cuyo producto o servicio es novedoso y sin mucha competencia) necesita 1.6 veces la inversión inicial de aquel que no reporta innovación. Llama la atención que en México y Ecuador, países donde la TEA está concentrada en actividades orientadas a consumidores, quienes no innovaron requirieron mayor inversión que aquellos que sí.

## Internacionalización

Los emprendedores de la región que proyectan que más del 25% de sus ventas provengan de clientes fuera del país requirieron una inversión 2.7 veces mayor que la de los que esperan menos del 25%. Sólo en Colombia el emprendedor con enfoque menos globalizado requiere de mayor inversión. En Ecuador, la relación está ligeramente por debajo del promedio, con un valor de 2.5.

## Caso Angeles-Ec: Una red de inversionistas ángel en Ecuador

En noviembre del 2014 la ESPOL, acompañada por Buentrip S.A. y ESPAE Graduate School of Management de la ESPOL, decidió participar en el Proyecto Xcala para establecer en Ecuador una Red de Inversionistas Angel, conocida hoy como Angeles-Ec. Xcala es un proyecto regional que tiene por objeto incrementar el acceso al financiamiento de los emprendimientos dinámicos a través de las redes de inversores ángeles en Latinoamérica y el

Caribe. En sí, Xcala es una red de redes que contribuye al desarrollo de una masa crítica de empresas dinámicas en la región, ampliando la visibilidad de las ideas emprendedoras, incrementando la productividad e innovación y, en agregado, estimulando el crecimiento económico, la competitividad y la generación de empleo en el país y la región.

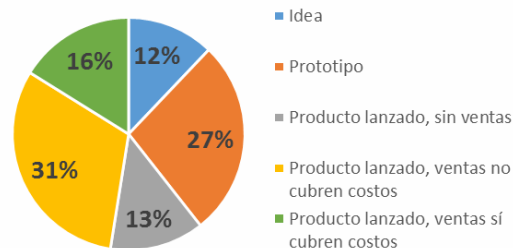
Incrementar la empresarialidad en el Ecuador y con mayor énfasis en su zona de influencia, es una de las principales motivaciones que lleva a la ESPOL a ser parte del Proyecto Xcala. ESPOL entiende que, por inexistencia de financiamiento adecuado y escasez de otros activos de valor para el desarrollo de emprendimientos en etapa temprana, muy pocos de ellos llegan a transformarse en empresas y trascender en el tiempo, con lo que el crecimiento empresarial con base en la innovación entra en una espiral negativa, donde no hay emprendimientos porque no hay recursos adecuados para su desarrollo; y, no hay recursos adecuados disponibles, porque no hay emprendimientos motivadores. Con ello se ralentiza el dinamismo empresarial con pérdida de competitividad empresarial y nacional.

Durante el año 2015, es cuando Angeles-Ec enfrenta los primeros retos en su objetivo de establecer una Red de Inversionistas Angel en Ecuador, país donde el concepto es poco conocido y menos practicado. Atraer inversores a un proyecto desconocido para la localidad y motivarlos para que apropien el concepto Angel y sean parte de éste, ha sido y sigue siendo aún una importante barrera por vencer. Identificar emprendimientos dinámicos en un ambiente donde prima la necesidad sobre la oportunidad; y, más aun, encontrarlos suficientemente documentados con calidad de presentación como objetos de inversión, es también otra de las barreras que como proyecto se deben vencer. Finalmente y siendo que se trata de una Red donde confluyen diversos intereses, incorporar elementos de soporte como mentoría y asesoría, en ambientes tan variados como son los ambientes de innovación, impone una visión amplia y soluciones creativas.

Tales retos imponen la aplicación de estrategias cuyos resultados son perceptibles de mediano a largo plazo. Las primeras directrices estratégicas levantaron perfiles de quién serían inversionistas, emprendedor, mentores y asesores para Angeles Ec; luego se ejecutaron actividades de difusión dirigida; visitas y atracción de personas referentes en el ámbito local profesional y de negocios, etc. Como hilo conductor de la estrategia se identificó el proceso de inversión angel, con las noches de pitch como punto focal. Las noches de pitch en Angeles Ec no son solo una estrategia de difusión y primer acercamiento inversor-emprendedor, también se han creado para capacitar a otros emprendedores en etapa de inferior desarrollo, facilitar el networking y la complementariedad funcional.

Los resultados de Angeles-EC han sido satisfactorios, pero aún falta mucho por resolver. 14 inversionistas angeles registrados y comprometidos; 89 emprendimientos en todos los estadios del desarrollo, desde idea hasta startups que ya han superado su punto de equilibrio en ventas, y un importante número de mentores y asesores adscritos. Sin embargo el proyecto en la actualidad requiere visualizar la sostenibilidad financiera de la Red en el futuro cercano.

Se registraron **89** emprendedores con proyectos en fase de...



El mantenimiento financiero de la Red es para el ecosistema emprendedor como el talón lo fue para Aquiles. El compromiso de aporte económico del Proyecto Xcala, ESPOL y BUENTRIP S.A. no es indefinido y difícilmente el proyecto Angeles-EC se podrá sustentar en el futuro sin otros aportes externos, por el tamaño de las inversiones y el tipo de emprendimientos, el cobro de un fee por inversión exitosa imprimiría un importante impacto al beneficio esperado por el inversor o emprendedor, lo que en muchos casos desmotivaría el cierre de la inversión. El gran desafío que enfrenta ahora el proyecto es cómo lograr su sostenibilidad.

## Consideraciones finales

Los datos globales muestran una clara relación entre los niveles de innovación de las economías y los requerimientos iniciales de financiamiento de sus negocios. Siguiendo la clasificación del World Economic Forum, en las economías basadas en innovación iniciar un negocio cuesta entre 9 y 10 veces más que en las basadas en factores o eficiencia, siendo estas últimas las que principalmente componen América Latina y El Caribe.

Los negocios más ambiciosos (medidos por la expectativa de empleos que generarán), innovadores y con enfoque internacional son los que consistentemente demandan más recursos a lo largo de la región. En general, estas brechas son más cerradas que las de regiones con mayor concentración de economías basadas en innovación.

No se observa una correlación entre la TEA y el monto requerido para iniciar un negocio. Ecuador,

que, a pesar de tener la TEA más alta, está por debajo de la media regional de inversión inicial.

En el país, el uso de fuentes de formales de financiamiento es menos frecuente en los extremos de la distribución de edad de los adultos, lo cual es esperado en el caso de los más jóvenes. A nivel regional, el grupo de 55-64 años es usualmente el que más invierte al iniciar un

negocio, pero en Ecuador se observa un comportamiento opuesto.

La igualdad de género destaca en Ecuador y la región, donde se observan menos diferencias en cuanto a requerimientos de financiamiento y su acceso. Aun así, sigue existiendo una brecha, las emprendedoras recurren más a fuentes informales, lo cual podría estar afectando el alcance de sus proyectos.