¿ES EL CRÉDITO UN CATALIZADOR DEL EMPRENDIMIENTO?: RETOS Y RECOMENDACIONES EN ECUADOR

GRUPO faro
Ideas y acción colectiva

DEMOCRACIA, TRANSPARENCIA Y CIUDADANÍA ACTIVA

DEL DICHO AL HECHO

Quito, septiembre de 2019

Índice

¿QUIÉNES SOMOS? **2**

ANTECEDENTES Y LOGROS **3**

1. Introducción **3**

2. Emprendimiento en Ecuador: ¿Cómo estamos? **5**
- 2.1. Inclusión financiera: ¿Cómo afecta a los emprendedores? 6
- 2.2. Profundización financiera en Ecuador 8
- 2.3. Colocación crediticia 9
- 2.4. Programas gubernamentales de financiamiento 11

3. Retos financieros: ¿A qué se enfrentan los emprendedores? **14**
- 3.1. Preferencias de financiamiento 15
- 3.2. Endeudamiento 19
- 3.3. Rol del Gobierno en el financiamiento al emprendimiento 20
- 3.4. Asistencia técnica 24

4. Conclusiones y recomendaciones **25**
- 4.1. Política integral de emprendimiento 25
- 4.2. Tramitología y costo de los créditos 25
- 4.3. Financiamiento del emprendimiento por etapas 25
- 4.4. Difusión y articulación de los productos y programas existentes 26
- 4.5. Formalización de los emprendimientos 26
- 4.6. Leyes de fomento al emprendimiento 27
- 4.7. Fomento de los emprendimientos por oportunidad 27
- 4.8. Asistencia técnica y acompañamiento 27
- 4.9. Fomento de los emprendimientos de la EPS 27
- 4.10. Información 28

5. Referencias **29**

Directora Ejecutiva de Grupo FARO
Ana Patricia Muñoz
Directora del Área de Democracia, Transparencia y Ciudadanía Activa
Estefanía E. Terán Valdez
Equipo de investigación
Camila Ulloa Torres
Santiago Valdivieso

Diseño y diagramación
Grupo FARO
Edición
La Caracola Editores

Esta es una publicación de Grupo FARO
Quito, septiembre de 2019

¿QUIÉNES SOMOS?

GRUPO FARO
Es un centro de investigación y acción, independiente, apartidista, plural y laico, cuyo propósito es generar evidencia para incidir en políticas públicas, y promover prácticas para la transformación e innovación social.

AREA DE DEMOCRACIA TRANSPARENCIA Y CIUDADANÍA ACTIVA
El área de Democracia, Transparencia y Ciudadanía Activa nace como una respuesta a la necesidad de reducir la brecha informativa que hay entre política y ciudadanía. Buscamos incorporar la innovación en incidencia como elementos claves de la participación ciudadana. Impulsamos los lazos, redes y proyectos de colaboración con organizaciones de la sociedad civil regionales para la profundización de la democracia de América Latina.

ANTECEDENTES Y LOGROS

A través del componente "Del Dicho al Hecho", Grupo FARO realizó el seguimiento de las propuestas de campaña del presidente Lenín Moreno durante su primer año de gestión, con el fin de: 1) reducir la brecha informativa entre las acciones del Gobierno y lo que conoce la ciudadanía; 2) asegurar la gobernanza estableciendo métodos de seguimiento a políticas específicas; y 3) entregar a la ciudadanía información verificada pero, sobre todo, analizada en un contexto político, social y económico.

Este seguimiento imparcial se realizó mediante un consorcio conformado por la academia, organizaciones de la sociedad civil y cooperación internacional. El trabajo de este grupo multiactor fue complementado con el continuo apoyo de instituciones rectoras en las temáticas a las que se dio seguimiento: educación inicial, educación técnica, empleo, emprendimiento, lucha contra la corrupción y la reconstrucción de Manabí.

Al final de este primer proceso de acompañamiento de "Del Dicho al Hecho", se desarrolló un total de dieciocho informes de seguimiento, elaborados en tres períodos diferentes: a los cien días, a los seis meses y al año de gestión). Adicionalmente, se generó una plataforma web[1] en la que se comunicaron a la ciudadanía los avances en cada temática.

En este segundo año, la iniciativa refuerza la corresponsabilidad ciudadana en la gestión pública mediante el análisis de la implementación de políticas específicas en materia de empleo, emprendimiento y lucha contra la corrupción. Para esto se desarrollaron tres informes de diagnóstico de la situación por cada uno de los temas, así como de las acciones que ha tomado el Gobierno hasta el momento. Luego del diagnóstico se analizaron más profundamente dichas problemáticas, para realizar recomendaciones basadas en evidencia y con diversas perspectivas. Este informe se concentra en la temática de emprendimiento.

[1] http://deldichoalhecho.ecuador-decide.org

1. Introducción

El enfoque del Gobierno ha estado centrado en la promoción del emprendimiento como respuesta al aumento del subempleo, el empleo no adecuado y el desempleo[2]. En este sentido, en julio de 2018 el presidente Moreno mencionó que la estrategia del Estado para la generación de empleo pasó de la contratación directa al apoyo a través del fomento del emprendimiento: "Si alguno tiene expectativa de trabajar en el sector público, me temo mucho que lo voy a desanimar. En cambio, sí tenemos recursos y dinero para darles a ustedes mediante el Banco del Estado para que ustedes emprendan"[3].

En tal contexto, la situación de los emprendedores en Ecuador genera una serie de desafíos para la política pública. Por un lado, se identifica una ventana importante de oportunidad al tener el país una de las tasas de emprendimiento temprano y espíritu emprendedor más altas de la región. Por otro lado, el 99,4% de los emprendimientos nacientes no genera empleo adicional, debido a que cerca de la mitad de los emprendimientos no superan los tres meses de vida. Además, el país se ubica en el puesto 168 de190 en la dimensión de "facilidad de empezar un negocio" del Doing Business Index (2018) del Banco Mundial.

Por parte del Gobierno se ha promocionado una serie de programas de fomento al emprendimiento, focalizados principalmente en la entrega de créditos desde la banca pública. Este es el caso de "Impulso Joven", que ofrece créditos para emprendedores de 18 a 29 años. Adicionalmente, se destaca el impulso que se ha dado a las cooperativas de ahorro y crédito mediante el fomento de la economía popular y solidaria (EPS). Sin embargo, se evidencia la falta de una estrategia nacional, una normativa y una ley que integre todos los programas impulsados por el Gobierno, y que, asimismo, promueva un ecosistema favorable para cada etapa del emprendimiento.

Este informe tiene como objetivo analizar la realidad de los emprendedores desde el punto de vista financiero. Se responden preguntas como las siguientes: ¿qué tipo de financiamiento conocen y usan los emprendedores?, ¿cuáles son los principales obstáculos de los emprendedores para el acceso a créditos?, ¿cómo influye el tipo de financiamiento?, y, más allá de los créditos, ¿qué otros servicios deben ser tomados en cuenta para generar un emprendimiento de calidad?

Para esto se analizaron los principales datos de colocación de microcrédito en el país desde los diversos proveedores (banca pública y privada, y cooperativas de ahorro y crédito). Además, se desarrolló una encuesta virtual a líderes de nuevos emprendimientos (de máximo tres años de antigüedad) para entender las dificultades y los desafíos de financiamiento al momento de iniciar su negocio o mantenerlo. De esto se desprende que existen limitadas herramientas de financiamiento para los emprendedores, y que los créditos son usados en mayor medida para cumplir con gastos operativos del negocio y pagar otras deudas.

Por último, se evidencia un alto nivel de desconocimiento de los programas ofrecidos por el Gobierno. En efecto, la percepción de los emprendedores es que este es un actor indiferente, y que no existen productos financieros adecuados. Al final de este informe recomendaremos políticas que ofrezcan programas integrales de apoyo a los emprendedores durante las diversas etapas.

[2] El empleo no adecuado aumentó 2,2% entre junio de 2017 y junio de 2019.
[3] Tomado el 30 de julio de: https://www.ecuavisa.com/articulo/noticias/economia/403876-ya-no-hay-empleo-sector-publico-reconoce-moreno

El informe también presenta un apartado que examina la situación de los emprendimientos de la EPS. Este análisis fue llevado a cabo a partir de un proceso de diálogo a nivel nacional y regional por parte del Fondo Ecuatoriano Populorum Progressio (FEPP), con el objetivo de dar seguimiento a las recomendaciones que generó Grupo FARO durante el primer año de Gobierno, mediante el componente "Del Dicho al Hecho".

2. Emprendimiento en Ecuador: ¿Cómo estamos?

Hasta el momento, Ecuador no cuenta con una ley de emprendimiento. Sin embargo, en los últimos cinco años se han presentado en la Asamblea Nacional tres propuestas de ley relacionadas con este tema. Dos de ellas hacen referencia al fomento de negocios registrados y formales, mientras que la tercera tiene por objetivo "proteger a los emprendimientos urbanos", con enfoque en los vendedores ambulantes. Esto hace visible la confusión que todavía existe alrededor del término *emprendimiento*: hasta el momento no existe en la ley ecuatoriana una definición precisa; ni siquiera a nivel internacional hay un consenso generalizado (Szaban y Skrzek-Lubasinska, 2018). Varios analistas y emprendedores han mostrado su preocupación al respecto, pues la falta de una definición inequívoca sobre lo que se considera emprendimiento no permite delinear políticas claras que lo fomenten[4].

Los dos proyectos de ley relacionados con emprendimientos formales[5] tienen como objetivos: 1) otorgar facilidad para la creación de empresas[6]; y 2) generar incentivos y acompañar a los nuevos negocios en sus etapas más importantes de crecimiento e innovación[7]. De estos proyectos, solamente el último contempla el financiamiento como un elemento importante, ya que trata de promover fuentes alternativas —como capital semilla, inversiones ángel y capital de riesgo— y de priorizar a los emprendimientos motivados por la oportunidad antes que aquellos engendrados por la necesidad[8].

Actualmente, una cuarta propuesta se discute en el marco de la reforma laboral. Presentada por el ministro de Trabajo en mayo de 2019, esta propuesta del Consejo Nacional de Trabajo y Salarios[9] incluye un contrato específico de emprendimiento, mediante el cual sería posible desvincular al trabajador sin incurrir en costos de indemnización por despido intempestivo[10]. Se estima que será incluida como parte de la Ley de Fomento Productivo 2, a ser presentada en el mes de septiembre. Sin embargo, no hay una definición clara del alcance de este contrato, pues sigue sin existir una definición de *emprendimiento*.

[4] Tomado el 30 de julio de: https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/4/inversion-contrato-emprendimiento

[5] El primer proyecto se presentó en 2014 y el segundo, en enero de 2019. Este último se discutió en primer debate.

[6] Proyecto de ley disponible en: http://ppless.asambleanacional.gob.ec/alfresco/d/d/workspace/SpacesStore/af5bfadd-1a4d-41a5-9258-12ca8f3bf90f/Informe%20Primer%20Debate%20Tr.%20208634.pdf

[7] Proyecto de ley disponible en: http://ppless.asambleanacional.gob.ec/alfresco/d/d/workspace/SpacesStore/9e5c4fd7-3e13-4d4a-a1b5-41a671bc3780/Proyecto%20de%20Ley%20Org%E1nica%20de%20Emprendimiento%20e%20Innovaci%F3n%20Tr.%20351278.pdf

[8] Tomado el 15 de julio de: http://observatoriolegislativo.ec/media/archivos_leyes/Proyecto_de_Ley_Org%C3%A1nica_de_Emprendimiento_e_Innovaci%C3%B3n_k0vLmQZ.pdf

[9] Organismo tripartito de carácter consultivo y técnico del Ministerio del Trabajo. Está integrado por el ministro de Trabajo —o, por delegación, el viceministro de Trabajo y Empleo—, quien lo preside; dos representantes de las organizaciones de empleadores; y dos representantes de las organizaciones de trabajadores.

[10] Tomado el 30 de julio de: https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/4/inversion-contrato-emprendimiento

Una propuesta vigente que promueve el desarrollo de los emprendimientos del país es el Manual de Buenas Prácticas Comerciales para Supermercados, establecido por la Superintendencia de Poder y Control de Mercado. En dicho manual se plantea que los establecimientos otorguen el 20% de su espacio a los pequeños productores, lo que influyó para que, en 2016, las adquisiciones a las empresas de la EPS sumaran 772 millones de dólares y permitieran el ingreso a más de 900 emprendedores.

Con respecto a los emprendimientos informales, en 2009 se generó un proyecto de ley (Ley de Defensa y Fomento del Comercio Autónomo) que proponía la creación de mecanismos que fomentaran su formalización: por ejemplo, un sistema nacional de registro e información del comercio autónomo, la implementación de programas de capacitación y asistencia técnica a nivel nacional, programas de inclusión financiera dirigidos hacia estos comerciantes, la cofinanciación de actividades productivas, el fomento de uso de medios de pago complementarios para facilitar las ventas de este sector, y la prohibición de las confiscaciones de mercancías. Además, se pretendía exigir a todos los gobiernos locales el acoplamiento de sus normativas y esfuerzos hacia el fortalecimiento de la infraestructura, planificación y formalización de este sector.

No obstante, esta ley obtuvo un veto total del entonces presidente de la República, con el argumento de que la Ley de Economía Popular y Solidaria (LOEPS) ya incluía todas estas estrategias.

Si bien las propuestas anteriormente mencionadas buscan generar incentivos positivos para los emprendimientos en el país, se evidencia una escasa articulación entre las diversas políticas y las necesidades de los emprendedores. En este sentido, el presente informe procura realizar aportes sobre la situación de financiamiento de los emprendedores y sus principales demandas, y realizar recomendaciones específicas de política pública.

2.1. Inclusión financiera: ¿Cómo afecta a los emprendedores?

La inclusión financiera amplía la oportunidad de los negocios de acceder a servicios financieros formales que permitan una gestión de recursos eficiente, una mejor planificación de gastos en el tiempo, una reducción de los costos de transacción y acceso a financiamiento más barato y menos riesgoso. En Ecuador, los indicadores de inclusión financiera están por debajo de la media latinoamericana y, en general, favorecen más a los grupos socioeconómicos más altos, a los hombres y al sector urbano (The Global Findex Database, 2017).

Es así que el 27% de los emprendimientos nuevos identifica que el principal motivo de cierre es la falta de financiamiento (GEM 2017). Esto también se evidencia a través del bajo grado de inclusión económica en general. Según datos de The Global Findex Database (2017), el 33% de los ecuatorianos encuestados accedieron a un préstamo durante el último año, pero solo el 12% lo hizo en una institución financiera formal. Al momento de emprender, los ecuatorianos utilizan principalmente fondos propios, de familiares o amigos, lo cual da cuenta de la necesidad de créditos competitivos y diferentes opciones de financiamiento.

La Tabla 1 muestra los principales hábitos de financiamiento en Ecuador. Se puede observar que, en 2017, el 51% de las personas mayores a 15 años tenían una cuenta en una institución financiera. Este porcentaje disminuye dependiendo de factores como sexo (mujer), nivel educativo (primaria), estrato económico (40% más pobre) y sector (rural). En la misma línea, el 28% de las personas cuenta con una tarjeta de crédito o

débito, muy por debajo de la media regional, que es 41% de acuerdo a The Global Findex Database (2017).

Tabla 1. Hábitos de financiamiento en Ecuador

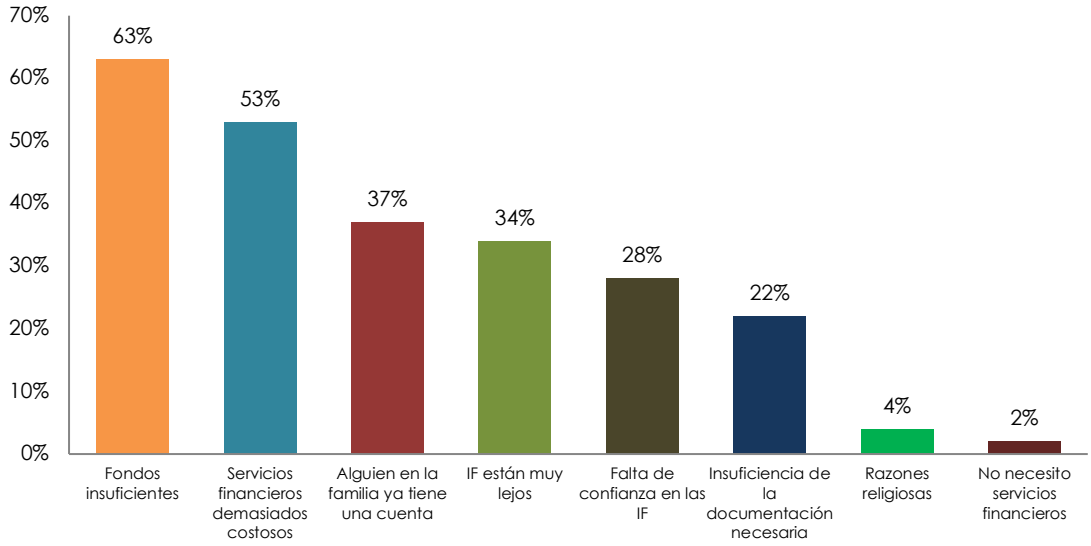
Indicador	Ecuador										LAC Total
	Sexo		Edad		Educación		40% más pobre	60% más rico	Sector rural	Total	
	H	M	15-24	+25	Primaria o menos	Secundaria o más					
Cuenta en una IF	60%	43%	35%	57%	41%	55%	33%	63%	48%	51%	54%
Ahorro en una IF	17%	8%	10%	13%	5%	15%	4%	18%	10%	12%	13%
Tarjeta de crédito o débito	28%	20%	16%	33%	15%	33%	16%	37%	24%	28%	41%
Dinero prestado para comenzar/ operar/ agrandar un negocio	10%	5%	4%	9%	6%	8%	6%	8%	8%	7%	5%
Ahorro para comenzar/ operar/ agrandar un negocio	16%	10%	10%	14%	6%	15%	7%	16%	9%	13%	14%
Uso de internet para pagar/ comprar algo	9%	3%	3%	7%	1%	8%	2%	9%	4%	10%	16%
Realización/ recepción de pagos digitales el año pasado	40%	24%	20%	36%	17%	37%	17%	41%	28%	32%	46%

Fuente: The Global Findex Database (2017)
Elaboración: Grupo FARO

El incremento de productos financieros de la banca pública enfocados al sector productivo y el rol de las instituciones financieras de la EPS han generado una mejora en los indicadores de inclusión financiera en el país entre 2014 y 2018: las cooperativas han crecido en un 73%, tienen fuerte presencia en las zonas rurales y representan el 76% de la colocación de crédito a personas con niveles de instrucción primaria y secundaria. Sin embargo, un reporte del Banco Central del Ecuador (2018) menciona que todavía hay importantes limitaciones de inclusión financiera, principalmente a sectores de escasos recursos.

Desde la oferta, uno de los principales obstáculos corresponde a los costos de acercar la prestación de servicios a los usuarios (costos fijos, tecnología disponible, infraestructura y comunicaciones, sistemas de información y contractuales, relación costo-beneficio frente a un mercado constituido por personas de bajo ingreso per cápita, etc.). Desde la demanda se encuentran como limitantes los ingresos, el precio de los servicios, la educación financiera y factores culturales. Con base en The Global Findex Data Base (2017), en el Gráfico 1 se observan las razones que encuentran los ecuatorianos para no tener una cuenta en instituciones financieras:

Gráfico 1. Razones para no tener una cuenta en una institución financiera (IF)

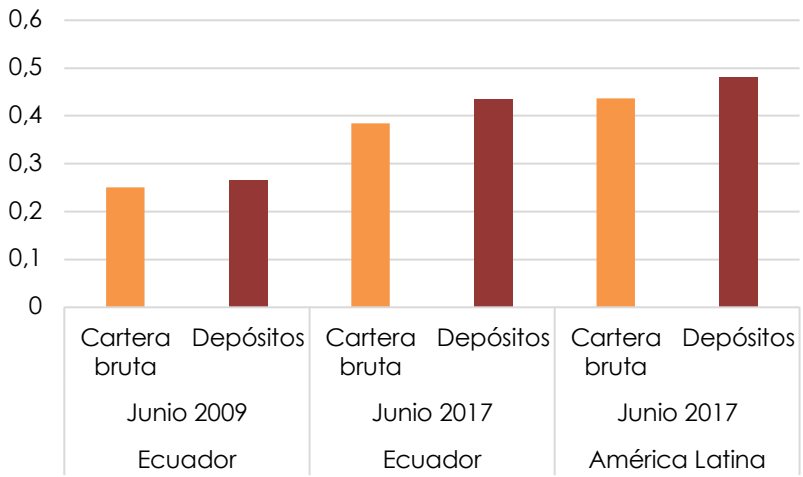


Fuente: The Global Findex Database (2017)
Elaboración: Grupo FARO
El porcentaje está dado sobre el número de personas que no tienen cuenta en una institución financiera.

2.2. Profundización financiera en Ecuador

Ecuador, al igual que la región, ha avanzado en cuanto a la financiación de la estructura productiva del país. Esto se evidencia en indicadores como la cartera bruta y los depósitos como proporción del PIB, que pasaron del 25,1% al 34,8% y del 26,6% al 43,5% entre 2009 y 2017, respectivamente. No obstante, todavía está por debajo en relación con Latinoamérica, que a 2017 tiene una cartera crediticia bruta y unos depósitos que corresponden al 43,7% y al 48,1% del PIB, respectivamente.

Gráfico 2. Cartera bruta y depósitos como porcentaje del PIB

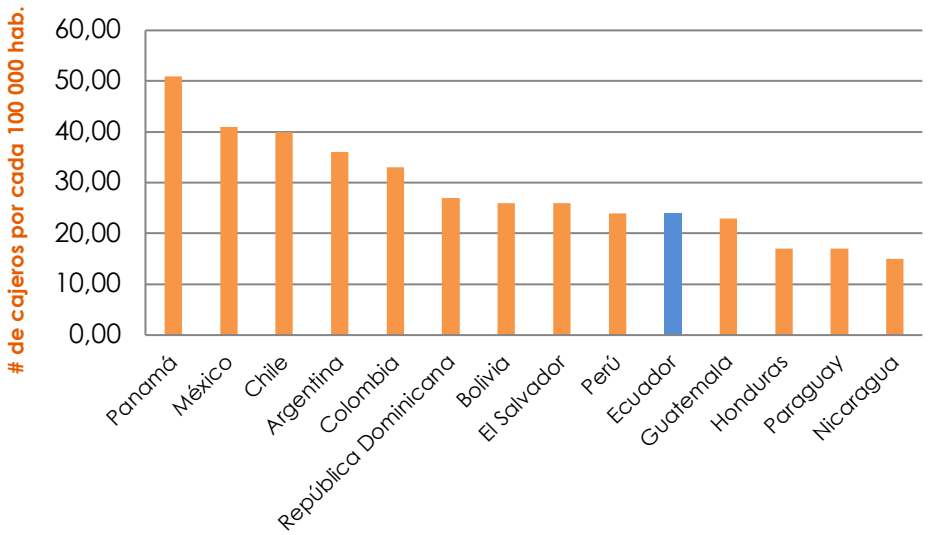


Fuente: Red de Instituciones Financieras de Desarrollo (REF)
Elaboración: Grupo FARO

Otros indicadores que reflejan esta realidad son el número de cajeros y de sucursales bancarias por cada 100 000 habitantes, que son tanto una medida de acceso como un *proxy* de la necesidad que tienen las poblaciones de utilizar servicios financieros. En Ecuador, ambos números son inferiores a los de la media latinoamericana. Es importante notar que, incluso países de ingresos relativamente bajos, como Honduras, Bolivia y Guatemala, tienen indicadores más favorables que Ecuador.

Un factor que puede estar detrás de esto es la escasa competencia a la que están expuestos los diferentes bancos ecuatorianos, dado que la normativa del país limita los incentivos y la seguridad que tiene la banca extranjera para insertarse en el mercado interno. Barbero y Puchi (2018) encuentran que, a 2016, la concentración del mercado financiero en Ecuador es elevada: cuatro bancos principales acaparan el 60% de las captaciones y colocaciones.

Gráfico 3. Cajeros por cada 100 000 habitantes (2019)



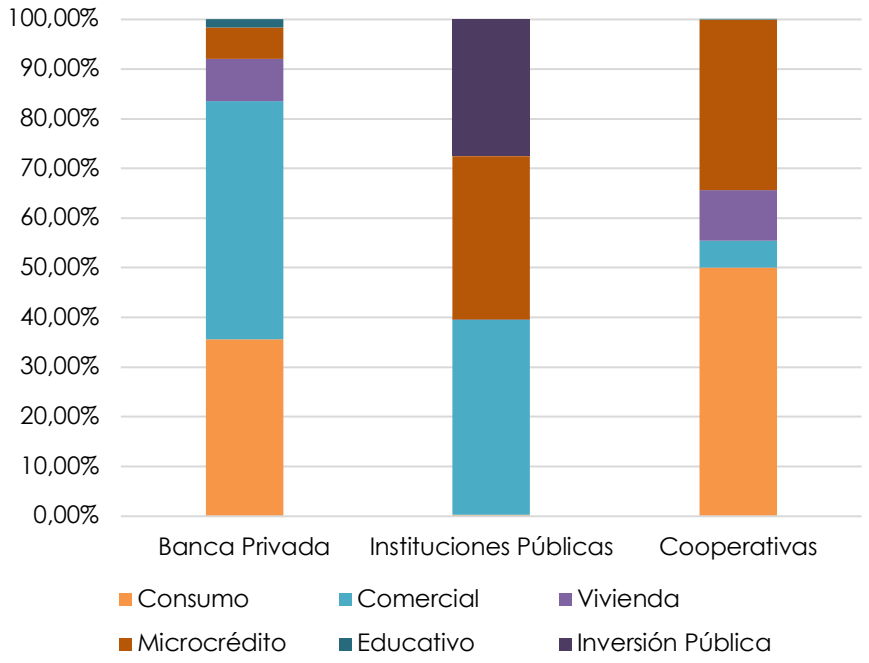
Fuente: Asobanca (2019)
Elaboración: Grupo FARO

2.3. Colocación crediticia

El Banco Central identifica seis tipos diferentes de créditos en función del segmento de la economía al que van dirigidos: comercial, consumo, vivienda, microcrédito, educativo e inversión pública. A su vez, en el sistema financiero se identifica a tres actores como los más relevantes en cuanto al otorgamiento de créditos: el sistema cooperativo, la banca privada y la banca pública. Cada uno de ellos direcciona sus esfuerzos a diferentes tipos de créditos, dadas las características de su estructura organizacional, sus limitaciones jurídicas y sus intereses.

Así, por ejemplo, en el Gráfico 4 se puede observar que, mientras la estructura de colocaciones de la banca privada está marcada por una preponderancia de los créditos comerciales, en el sistema cooperativo predominan los créditos dirigidos al consumo y al microcrédito. Las instituciones públicas, por otro lado, centran sus esfuerzos en aquellos sectores que son de interés social, como el educativo, el microcrédito y la inversión pública; representan el 33%, el 28% y el 27% de su estructura crediticia, respectivamente.

Gráfico 4. Estructura de colocaciones



Fuente: Superintendencia de Bancos y Superintendencia de la Economía Popular y Solidaria (2018)
Elaboración: Grupo FARO

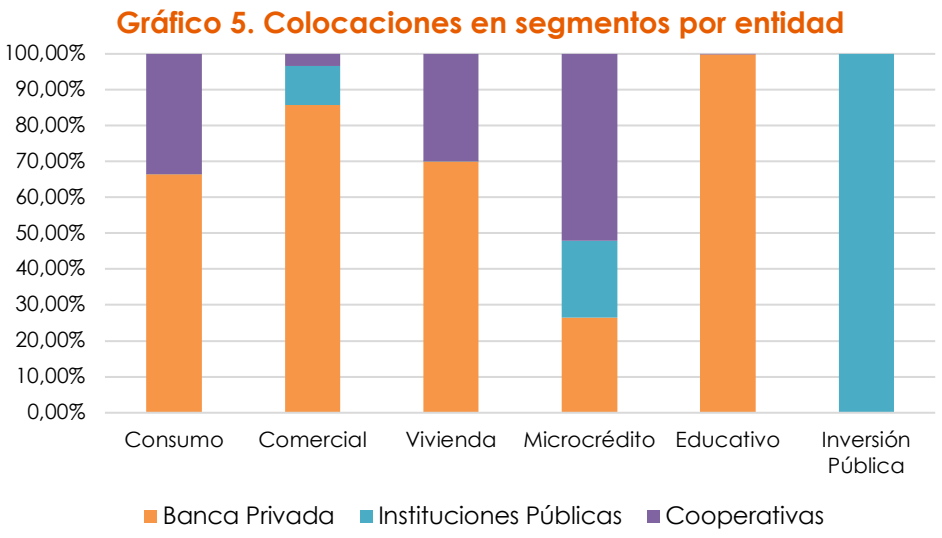
Además, cada segmento cumple un rol importante en la economía. Específicamente, el microcrédito —que es aquel destinado a financiar actividades productivas de pequeña escala[11]— tiene un papel fundamental para el financiamiento de las microempresas y del emprendedor ecuatoriano, sobre todo si se toma en cuenta que, en el país, este último cuenta con ingresos que oscilan entre los 350 y los 750 dólares (GEM, 2017).

Como se puede observar en el Gráfico 5, al conceder el 52,1% del total de crédito del sistema financiero en este segmento (a pesar de representar apenas el 14% del sistema nacional de pagos), las cooperativas se constituyen en las instituciones financieras más importantes para el emprendedor ecuatoriano. Esta concentración puede explicarse porque ofrecen mejores condiciones: demandan menos requerimientos burocráticos y garantías para el otorgamiento de sus créditos, y brindan tasas de interés más bajas, dado que enfrentan costos menores de transacción y no tienen fines de lucro[12].

La banca privada, por otro lado, es que la que otorga el mayor número de créditos dirigidos a operaciones comerciales medianas y grandes: sus colocaciones en este segmento representan el 86% del total del sistema financiero, y el 48% dentro de su estructura de créditos. Le sigue la banca pública, con un 10,8% y un 40%, respectivamente, y las cooperativas, con apenas un 3% del total y un 10% dentro de su estructura de colocaciones.

[11] Más precisamente, es aquel destinado a personas naturales o jurídicas que tienen un nivel de ventas anuales inferior o igual a $ 100 000, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria destinado a financiar actividades de producción y/o comercialización en pequeña escala, cuya fuente principal de pago la constituyen los ingresos generados por dichas actividades.

[12] La tasa de interés activa ponderada de las cooperativas, a junio de 2019, es de 20,6%, frente a una de 23,9% de la banca privada (Asobanca, 2019).



Fuente: Superintendencia de Bancos y Superintendencia de la Economía Popular y Solidaria (2018)
Elaboración: Grupo FARO

Más allá de entender estos indicadores a nivel general, es importante conocer cuáles son los principales programas gubernamentales que existen en el país para los emprendedores.

2.4. Programas gubernamentales de financiamiento

El aumento de productos crediticios enfocados al sector productivo desde la banca pública da cuenta de los esfuerzos por fortalecer el financiamiento del aparato productivo y, sobre todo, del emprendimiento.

Específicamente, BanEcuador y la Corporación Financiera Nacional (CFN) proveen productos financieros con condiciones (precios, requisitos y asequibilidad) favorables para la creación de nuevos negocios por parte de grupos prioritarios (jóvenes, mujeres, agricultores, migrantes y personas con discapacidad). También se creó el programa Banco de la Calle, que promueve la inclusión financiera al llevar a las comunidades brigadas de BanEcuador que se posicionan en carpas para promocionar sus productos y servicios.

Asimismo, la CFN mantiene el Fondo Nacional de Garantías, que, a través de alianzas con las instituciones privadas del sector financiero, facilita el acceso a financiamiento a micro, pequeños y medianos empresarios que no tengan activos y/o personas que sirvan como garantes. Otro producto es Apoyo Productivo y Financiero, que permite a las empresas con dificultades refinanciarse con la CFN, siempre que se mantenga el destino final de la operación.

Adicionalmente, el Banco de Ideas administrado por la Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación (Senescyt) es el programa por excelencia para el financiamiento de emprendimientos innovadores a través de capital semilla e incubadoras. Se anuncia también que próximamente se crearán plataformas para la vinculación de estos emprendimientos con financistas privados e internacionales interesados en invertir con capital en forma de inversiones ángel o capitales de riesgo.

La Tabla 2 muestra las distintas líneas de crédito que se ofrecen a través de las instituciones del Estado para financiar el emprendimiento.

Tabla 2. Líneas de crédito o servicios de financiamiento para emprendimientos desde la banca pública

Productos financieros			
Institución	**Programa/ Producto**	**Enfoque**	**Condiciones**
BanEcuador	Crédito Emprendimiento	Créditos para iniciativas productivas, en especial generadas por jóvenes, profesionales recién graduados y personas que no disponen de experiencia en actividades económicas independientes.	Montos desde $ 500 a $ 50 000.
			Frecuencia de pago personalizada según el flujo de caja de cada proyecto.
			Plazos: Hasta 60 meses.
	Banco del Pueblo	Sectores: comercio, servicios y pequeña industria.	Montos desde $ 50 a $ 15 000.
			Frecuencia de pago personalizada según el flujo de caja y el ciclo productivo.
			Financiamiento de hasta el 100%.
			Articulación con instituciones públicas y privadas para la prestación de servicios no financieros anteriores (asesorías) y posteriores (seguimiento y monitoreo) a la otorgación de crédito.
			No se requiere historial crediticio.
			Plazos: Hasta 5 años.
	Gran Minga Agropecuaria	Sectores: agrícola, acuícola y pecuario.	Montos desde $ 50 a 150 remuneraciones básicas unificadas.
			Frecuencia de pago personalizada según el flujo de caja y el ciclo productivo.
			Financiamiento de hasta el 100%.
			Coordinación con el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) para la dotación de servicios no financieros anteriores (asesorías) y posteriores (seguimiento y monitoreo) a la otorgación del crédito.
			Plazos: Hasta 10 años para actividades agropecuarias y hasta 20 años para actividades forestales.
	Crédito Desarrollo Solidario	Microcrédito a grupos de personas beneficiarias del bono de desarrollo humano (BDH), para que inicien actividades económicas con la asesoría del MIES.	Se puede aplicar en grupos de beneficiarios.
			El monto del crédito es de hasta $ 600 por individuo, correspondiente al 50% del BDH anual recibido por persona.
			Pagos personalizados acordes al flujo de caja y al ciclo productivo.
			Plazos: Hasta 12 meses.
	Crédito PYMES	Financiamiento para actividades de producción, comercio o servicio.	Montos desde $ 5 000 a $ 500 000.
			Frecuencia de pago personalizada según el flujo de caja y el ciclo productivo.
	Crédito Microempresas	Microcrédito	Montos de hasta 150 remuneraciones básicas unificadas.
			Frecuencia de pago personalizada según el flujo de caja y el ciclo productivo.
	Crédito Desarrollo Humano	Microcrédito a beneficiarios del bono de desarrollo humano (BDH) para que puedan	$ 600 para crédito individual y $ 1 200 para asociativo.

		emprender en negocios propios.	Pago mensual. Plazos: 12 meses para crédito individual; 24 meses para crédito asociativo.
	Banco de la Calle	Promueve los créditos productivos a personas que, por diversas razones, no tienen acceso o desconocen de los mecanismos para adquirir productos o servicios en las instituciones financieras formales.	Créditos de hasta $ 10 000 sin la necesidad de garante y con un interés del 11%. Se promueve a través de ferias y brigadas en las calles de diferentes provincias.
CFN	Financiamiento Productivo	Para personas naturales o jurídicas privadas, legalmente establecidas en el país, con ventas o ingresos brutos de hasta $ 100 000. Enfocado a sectores productivos.	Plazos: Activo fijo: 10 años Capital de trabajo: 3 años Asistencia técnica: 2 años Tasa de interés: Reajustable cada 90 días según la TPR.
	CFN Apoyo Total	Financiamiento como medida de apoyo inmediato para la reactivación del sector productivo en las provincias de Carchi, Sucumbíos, Manabí y Esmeraldas, para clientes nuevos y clientes CFN, con recursos a largo plazo.	Montos de hasta $ 50 000 para clientes nuevos y de $ 20 000 para clientes CFN.
	Crédito Directo Local	Financiamiento para la adquisición de materia prima, insumos locales, asistencia técnica y otros rubros en sectores productivos.	Montos desde $ 50 000 por cada cliente, hasta $ 25 millones por sujeto de crédito y hasta $ 50 millones por grupo económico.
	Fomento a la diversificación de exportaciones agrícolas	Financiamiento orientado a la producción de bienes agrícolas y/o su exportación en estado primario o con valor agregado.	Monto mínimo de financiamiento: $ 50 000. Hasta 3 años de período de gracia.
	PYME Prospera	Financiamiento dirigido a personas naturales y jurídicas con ventas anuales superiores a $ 100 000, que cuenten con proyectos nuevos o de ampliación, cuya actividad productiva se enmarque en el listado de actividades financiables de la CFN-BP como actividades de alto impacto.	Monto mínimo: $ 50 000 Monto máximo: -Activo fijo: $ 2 000 000 -Capital de trabajo: $ 500 000 Plazo: Hasta 15 años
	PYME Exprés	Este es un producto destinado a financiar capital de trabajo de manera ágil a personas naturales y jurídicas con un buen comportamiento crediticio y en proceso de expansión para su operación en el corto plazo.	Monto máximo: $ 150 000/30% de las ventas anuales/100% del patrimonio. Plazo: Financiamiento revolvente de hasta 2 años. Capital de trabajo: 2 años.
	Apoyo Productivo y Financiero	Financiamiento de pasivos con el sistema financiero público y privado, manteniendo el destino final de la operación (activo fijo o capital de trabajo), y concesión de financiamiento adicional para el desarrollo de su proyecto.	Monto mínimo: $ 50 000 Monto máximo: $ 4 000 000 Porcentaje de financiamiento: Hasta el 100% de la deuda.

Fuente: BanEcuador y Corporación Nacional de Finanzas **Elaboración:** Grupo FARO

3. Retos financieros: ¿A qué se enfrentan los emprendedores?

Con el objetivo de entender las diversas características del financiamiento de los emprendedores, se realizó una encuesta[13] a dueños de emprendimientos nuevos (de máximo 3 años de antigüedad).

Para identificar a la población de emprendedores, por un lado, se realizó un mapeo de los espacios de articulación y las incubadoras de emprendimientos de Quito; ellos cuentan con bases de datos de emprendedores a nivel nacional. Estos espacios vinculan a personas que están en las diversas etapas de sus negocios y que emprenden tanto por necesidad como por oportunidad. Por otro lado, para abarcar también los emprendimientos de la EPS, se utilizó el catastro de las organizaciones no financieras, disponible en la Superintendencia de la Economía Popular y Solidaria. Se realizó un envío masivo a un aproximado de 2 000 organizaciones y se obtuvo la respuesta de 187 emprendimientos.

Las características de la muestra se encuentran resumidas en las tablas 3 y 4. Se observa que hay un alto porcentaje de encuestados con nivel de educación relativamente elevado: el 70% ha finalizado estudios universitarios; el 16% tiene estudios de cuarto nivel.

Con relación a la edad, el mayor porcentaje de encuestados tiene entre 33 y 39 años. En cuanto al sexo, existe un 61% de hombres y un 39% de mujeres. Finalmente, en relación a los sectores productivos, el de servicios es el más representado (33%), seguido por tecnología (18%), alimentos (14%) y manufactura (11%). Un 36% pertenece a la EPS.

Tabla 3. Características de la muestra

Nivel educativo					Sexo	
Ninguno	Primaria	Bachillerato	Tercer nivel	Cuarto nivel	M	F
0,7%	2%	12%	70%	16%	61%	39%
Edad						
	18-25	26-32	33-39	40-45	46 o más	
	5%	24,1%	28%	18%	25%	

Fuente y elaboración: Grupo FARO

Tabla 4. Sectorización de la muestra

	EPS		Total
	No	Sí	
Agricultura	25%	75%	9%
Alimentos	68%	32%	14%
Artesanías	50%	50%	3%
Comercio	33%	67%	9%
Construcción	100%	0%	4%
Manufactura	56%	44%	11%
Servicios	67%	33%	33%
Tecnología	92%	8%	18%
Total	**66%**	**36%**	**100%**

Fuente y elaboración: Grupo FARO

[13] Esta encuesta fue enviada digitalmente a una muestra no probabilística.

La encuesta constó de 41 preguntas que recogieron información sobre cuatro dimensiones principales: 1) preferencias de financiamiento, 2) endeudamiento, 3) rol del Gobierno para el financiamiento de los emprendedores y 4) educación financiera.

Gráfico 6. Dimensiones del análisis del financiamiento de los emprendimientos

Elaboración: Grupo FARO

La sistematización de la información se realizó a partir de una herramienta cuantitativa (STATA) y una cualitativa (Atlas.ti). En esta última se codificaron las respuestas de las preguntas abiertas y se observó la frecuencia de menciones específicas.

3.1. Preferencias de financiamiento

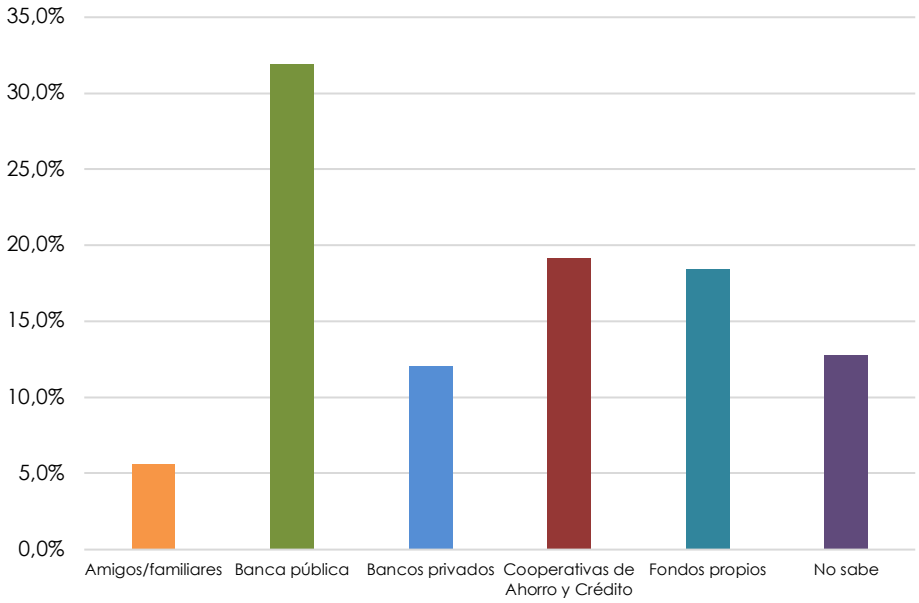
Cuando un emprendedor inicia su negocio, tiene la posibilidad de utilizar recursos propios u obtener un préstamo, ya sea de amigos o familiares, de instituciones financieras, inversores privados, prestamistas informales, etc. La literatura empírica que analiza las preferencias de financiamiento de emprendedores en América Latina menciona que, de manera general, estos carecen de suficiente capital propio para empezar sus negocios. La mayoría financia sus empresas a través de la ayuda de familiares, amigos u otros inversionistas informales que no se asocian ni toman participación alguna en la empresa. En tal sentido, la capacidad financiera inicial de los individuos y sus redes determina la posibilidad de iniciar un negocio. Por otro lado, el mercado de valores no parece ser una opción de financiamiento común en la región; los inversionistas ángel, el capital de riesgo y el *crowdfunding* todavía son escasos (Merizalde, 2017).

En el estudio, se solicitó a los encuestados que priorizaran una de las formas de financiamiento y explicaran los motivos por los que la prefieren sobre las otras. Adicionalmente, se evaluó el acceso a financiamiento a través de preguntas relativas a la frecuencia de solicitud de un crédito sobre frecuencia de obtención del mismo. También en esta dimensión los encuestados identificaron las razones por las cuales no

accedieron a un crédito. Finalmente, se realizaron preguntas sobre preferencias de financiamiento en instituciones informales.

Así, se observó que el 32% de los encuestados eligió la banca pública como primera opción de financiamiento. Le siguieron las cooperativas de ahorro y crédito (19%) y los fondos propios (18%). Por otro lado, se evidencia que el porcentaje de personas que preferiría financiar su emprendimiento a partir de préstamos de amigos o familiares es del 6%.

Gráfico 7. Preferencia de financiamiento



Fuente: Encuesta Financiamiento del Emprendimiento en Ecuador (2019)
Elaboración: Grupo FARO

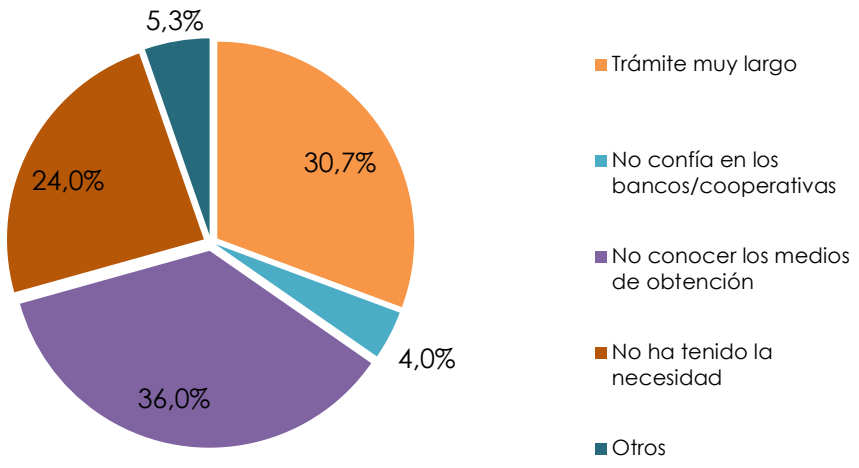
En cuanto a las razones, los encuestados mencionaron que prefieren la banca pública ya que perciben un menor costo interés con relación a la banca privada; además, les genera mayor confianza. También destacaron a las cooperativas como instituciones que otorgan préstamos con bajas tasas de interés.

A partir de esta pregunta, los encuestados mencionaron los principales factores que toman en cuenta al momento de elegir un prestamista. Los factores más decisivos para los emprendedores son el costo (tasa de interés) del crédito y la flexibilidad de pago, con 45% y 23% del total, respectivamente. Estos dos elementos son mucho más relevantes que conocer al prestamista o la rapidez del proceso tanto de solicitud como de aprobación.

Con respecto al acceso a financiamiento, y particularmente a créditos, se observa que el 53,9% de los encuestados dijo nunca haber solicitado uno en una institución formal (bancos públicos o privados, o cooperativas). Los emprendedores mencionaron que responde a la falta de conocimiento de las líneas de crédito que ofrecen las instituciones financieras, así como a la complejidad de los trámites de solicitud. Alrededor de un cuarto (24%) de los encuestados argumentó que no ha solicitado un préstamo porque no ha tenido necesidad, ya que contaba con fondos propios o de amigos y familiares para iniciar su negocio; por su parte, el 4% argumentó que prefiere

no hacerlo porque no confía en los bancos. En este sentido, se observa una debilidad de las instituciones formales para captar a más emprendedores, ya sea por falta de un canal de comunicación efectivo o por la falta de simplificación de los trámites.

Gráfico 8. Razones para no pedir un crédito formal



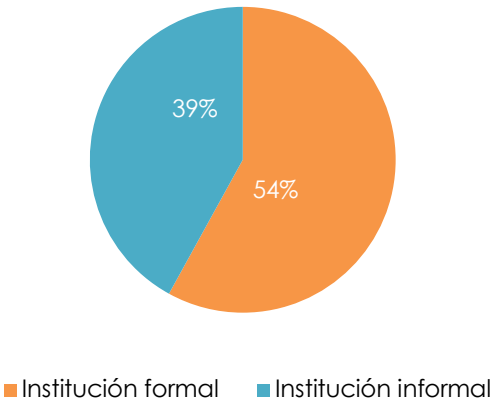
Fuente: Encuesta Financiamiento del Emprendimiento en Ecuador (2019)
Elaboración: Grupo FARO

Con respecto a los emprendedores que sí han solicitado un crédito en alguna institución financiera formal, se observa que el 35,4% lo ha hecho una vez; el 27,9%, dos veces; el 13,9%, tres veces; y el 23%, más de tres. Sin embargo, de ellos, el 21,5% nunca obtuvo el crédito solicitado. Al preguntar a los encuestados las razones, se mencionan los trámites engorrosos, la falta de cumplimiento con los requisitos (principalmente, no tener las garantías suficientes) y un historial crediticio deficiente.

Por otro lado, una importante fuente de financiamiento para los emprendedores en el país son los familiares o amigos y las instituciones informales, como casas de empeño. Aunque hay poca información sobre el rol de los prestamistas informales, a partir de la encuesta se observó que el 39% de los emprendedores prefirió solicitarles un préstamo a ellos. Las razones esgrimidas son que el trámite es menos largo (41,8%), que confían más en el prestamista (18,1%) y que perciben un menor riesgo en el préstamo, comparado con una institución formal (10,9%). Además, la tasa de aprobación del préstamo informal es mucho más alta: el 85,5% de emprendedores que pidieron un préstamo informal lo obtuvieron.

A pesar de los obstáculos identificados, se observa una ligera preferencia de los emprendedores hacia los préstamos en instituciones financieras formales (ver Gráfico 9). Sin embargo, el porcentaje todavía es muy bajo en relación a la capacidad de crédito de dichas instituciones.

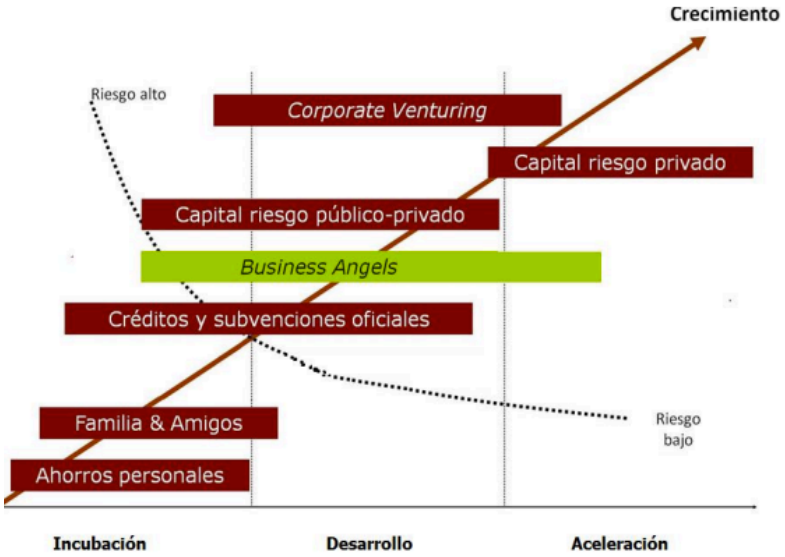
Gráfico 9. Solicitud de crédito por tipo de institución



Fuente: Encuesta Financiamiento del Emprendimiento en Ecuador (2019)
Elaboración: Grupo FARO

Finalmente, en relación a las preferencias de financiamiento, la literatura menciona la importancia de fuentes alternativas más allá de los créditos, de acuerdo a las diversas etapas de los emprendimientos. Así, se recomienda que en etapas de generación de ideas se fomenten programas de fondos no reembolsables que promuevan la innovación o la aceleración de resultados de investigación; para emprendimientos nacientes y nuevos, se deben promover redes de inversionistas ángel, capitales semilla, capitales de riesgo inicial y capitales de riesgo de expansión y de apoyo a la comercialización (ver Gráfico 10).

Gráfico 10. Mecanismos de financiamiento y ciclos del negocio



Fuente: Centro de Emprendedurismo de la Facultad de Ciencias Económicas y Administración de la Universidad de la República de Uruguay (UDELAR), en Messina y Pena (2013)

Se preguntó a los emprendedores sobre el conocimiento y uso de estos tipos de financiamiento de acuerdo a las etapas, y más de la mitad (61,7%) mencionó que conoce al menos una de las fuentes antes descritas, pero solo el 13,5% la ha usado alguna vez. Una de las fuentes más conocidas y más usadas es el capital semilla.

3.2. Endeudamiento

Uno de los principales retos que enfrentan los emprendedores al momento de iniciar y mantener su negocio corresponde al nivel de endeudamiento, así como a la capacidad de pago de deudas adquiridas desde la creación de su emprendimiento. Muchos adquieren créditos con el fin de expandir su negocio; sin embargo, otro porcentaje utiliza los créditos para el mantenimiento de su emprendimiento cuando su rentabilidad no es suficiente para funcionar por sí solo.

Para estudiar los niveles de endeudamiento de los emprendedores encuestados, se realizaron tres preguntas específicas, enfocadas a identificar los motivos de endeudamiento y la capacidad de pago de la deuda. El 42% de los encuestados dijo estar endeudado a causa de su emprendimiento (ver Gráfico 11), por diversas razones. Del 100% de quienes están endeudados, el 52% mencionó haber adquirido un préstamo para cumplir con los gastos operativos de su emprendimiento, y el 18%, que lo hizo para refinanciar o pagar una deuda anterior. Por otro lado, el 25% de los emprendedores adquirió un préstamo para expandir su negocio.

Formas de financiamiento alternativo para emprendedores

Capital semilla: Este tipo de financiamiento corresponde al acceso de capital antes de que haya un producto real o una compañía organizada (NVCA, citado en Dimov y Murray, 2008). Es decir, se financia el emprendimiento en su etapa inicial, cuando todavía hay alto riesgo (y, por tanto, también una promesa de alta rentabilidad, como es el caso de aquellos con una importante carga innovativa).

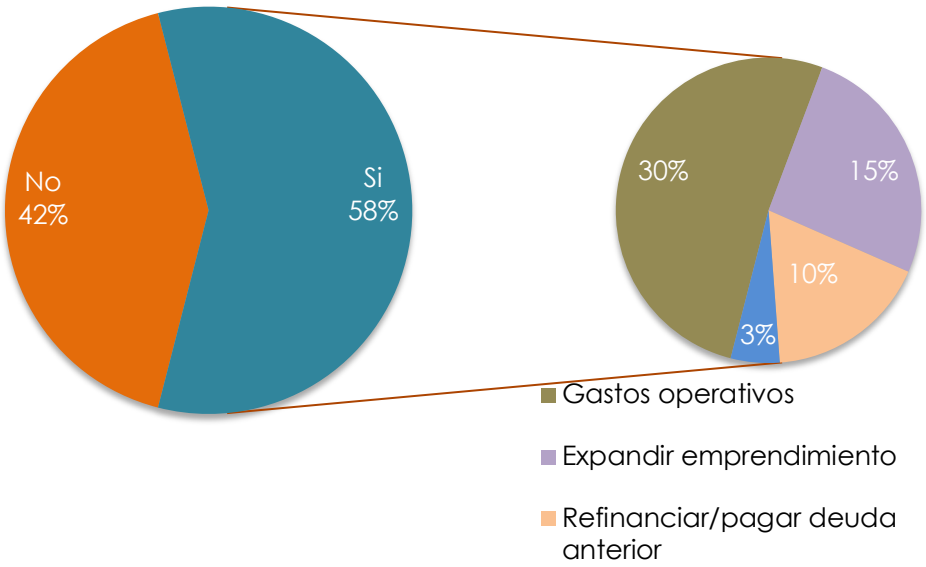
Inversionista ángel: Es el inversionista que, mediante un aporte de capital y la apropiación de cierta proporción de la empresa, otorga al emprendimiento el capital semilla necesario para sobrepasar la etapa temprana de su desarrollo. Además, también aporta con su capital social y con su experiencia de mercado, lo que aumenta las probabilidades de éxito.

Capital de riesgo (*venture capital*): Es un fondo al cual aporta un cierto número de inversionistas, y que es conducido a financiar varios emprendimientos de alto riesgo, pero también de elevada rentabilidad, si tienen éxito. Es manejado por el director del fondo, quien decide en qué empresas se invertirá el dinero —de cuyo directorio administrativo forma parte, por lo general—.

Capital de riesgo privado (*private equity*): Está orientado a emprendedores grandes. Se aplica para la expansión del negocio o para su internacionalización. Se basa en dos áreas: capital a cambio de acciones, y conocimientos en áreas de gestión y contactos.

Financiamiento colectivo (*crowdfunding*): Es una forma de financiamiento colectivo que suele darse mediante plataformas digitales.

Gráfico 11. Endeudamiento por emprendimiento



Fuente: Encuesta Financiamiento del Emprendimiento en Ecuador (2019)
Elaboración: Grupo FARO

La dificultad que tienen los emprendedores para cumplir con los gastos operativos durante los primeros años de su negocio los obliga a adquirir deuda para seguir funcionando. Esto da cuenta de un reto evidente, ya que, en caso de que el negocio no sea rentable, el emprendedor no solo perderá lo invertido, sino que también quedará endeudado.

Con respecto a la capacidad de pago de deuda, el 39% de los emprendedores encuestados mencionó que se le dificultará o no podrá hacerlo. Las principales dificultades son que el emprendimiento no es tan rentable como se esperaba (40%), que la situación económica del país es complicada (26%) y que las condiciones del crédito no son las mejores —cuotas o intereses demasiado altos o plazos demasiado cortos— (32%).

Por lo general, los emprendimientos se enfrentan a costos de entrada elevados que hacen que la deuda no sea necesariamente el mejor mecanismo de financiamiento al inicio, pues se esperan períodos continuos con rendimientos negativos. Al respecto, la literatura menciona que, con el fin de evitar el sobreendeudamiento de los emprendedores, es importante contar con herramientas de financiamiento: inversionistas ángel, capital semilla, capital de riesgo e inversión patrimonial (Kamiya, 2013).

Los emprendimientos innovadores suelen están acompañados de información asimétrica: el empresario, que tiene mayor conocimiento de su propuesta, sobreestima el valor y minimiza el riesgo de su emprendimiento; en cambio, el inversor, cauteloso, sobreestima el riesgo y exige una rentabilidad mayor a la que es realmente justificada por este último. En este sentido, opciones como el capital de riesgo permiten a los inversionistas diversificar su cartera de riesgos y disminuir la incertidumbre, lo cual aumenta la inversión. Por otro lado, cuando los inversionistas ángel apoyan un emprendimiento, envían señales positivas al mercado sobre su probabilidad de éxito y disminuye la información asimétrica. Además, inserta a las empresas que financia en su red de contactos, lo que beneficia tanto a ellas como al ecosistema de innovación, pues se genera una externalidad positiva y se agrega valor de una manera más personalizada y, por tanto, más rápida y flexible en comparación con otro tipo de inversiones como el capital de riesgo o los bancos.

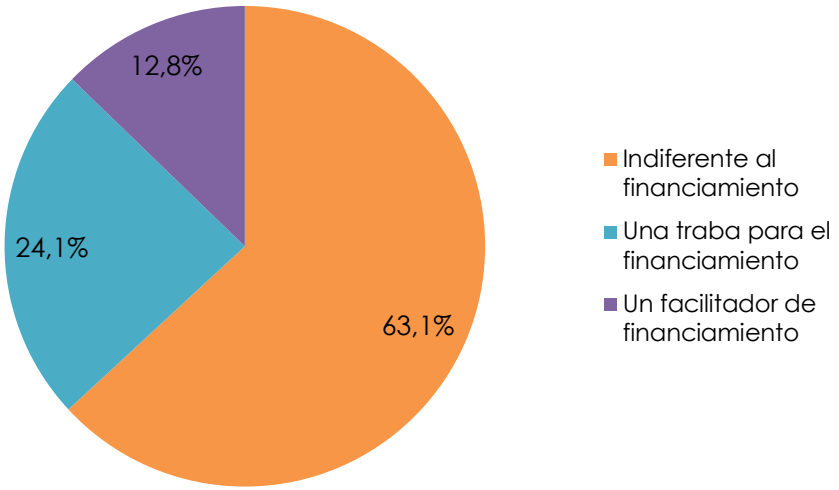
Si bien en varios países —incluido Ecuador— existen programas públicos destinados a fomentar el desarrollo de emprendimientos con capital semilla o de riesgo, hay poco conocimiento por parte de la población sobre los recursos gubernamentales disponibles. A continuación, por lo tanto, se analizará el rol del Gobierno en el fomento al emprendimiento.

3.3. Rol del Gobierno en el financiamiento al emprendimiento

La tercera dimensión analizó las percepciones de los emprendedores acerca del rol del Gobierno en el fomento al emprendimiento. En esta sección se realizaron preguntas sobre el conocimiento y la utilización de los programas gubernamentales en materia de emprendimiento, y una pregunta general sobre la percepción que tienen del Gobierno en relación a la implementación de programas y productos financieros para emprendedores (positiva, negativa o neutra).

A partir de la encuesta realizada, se observa que el 63,1% de los encuestados considera al Gobierno indiferente frente al financiamiento de sus emprendimientos, el 12,7% lo considera un facilitador y el 24,1%, una traba.

Gráfico 12. Percepción de la postura del Gobierno frente al financiamiento de los emprendimientos



Fuente: Encuesta Financiamiento del Emprendimiento en Ecuador (2019)
Elaboración: Grupo FARO

Con respecto a las razones para percibir al Gobierno como una traba, se planteó una pregunta abierta en la que los emprendedores mencionaban de forma libre los principales motivos. Un ejemplo de lo expresado fueron los "trámites, requisitos y/o la ineficiencia de los servidores públicos, que entorpecen cualquier intento de ayudar al emprendimiento". Los encuestados también indicaron que "no existen políticas o programas gubernamentales eficientes para favorecer el emprendimiento", y que "las políticas existentes están mal focalizadas y/o no incluyen a todos los sectores o tipos de emprendimiento". Por último, los emprendedores identificaron que "el Gobierno, a través de los impuestos y demás intervenciones, entorpecen la economía del país".

Por otro lado, aquellos que calificaron al Gobierno de facilitador para el financiamiento de los emprendimientos destacan que "desde la banca pública hay nuevos tipos de préstamos para negocios que antes no existían". Mencionaron asimismo, de manera particular, el rol de BanEcuador como ente financiero con productos de apoyo al emprendimiento. Sin embargo, se señaló que esto no es suficiente, y que los trámites suelen ser muy largos o complicados.

Adicionalmente se preguntó a los emprendedores sobre el rol del Gobierno como un actor que creó y ofreció programas de fomento al emprendimiento durante los últimos dos años. Al respecto, el 67% de los encuestados dijo conocer al menos un programa gubernamental de este tipo. Sin embargo, el 87% dijo no haber utilizado ninguno, por lo que no podría saber si realmente son útiles.

Los emprendedores que mencionaron que los programas que ofrece el Gobierno sí son favorables resaltan como características positivas que impulsan el emprendimiento con un capital inicial y que brindan mejores condiciones para obtener créditos. Por el contrario, de entre los encuestados que opinan que los programas no son favorables para sus emprendimientos, los argumentos fueron que no se ofrecen créditos pertinentes o adecuados, y que no confían en el Gobierno.

Estos resultados dan cuenta de una importante brecha de información entre el Gobierno y la ciudadanía, que no solo ignora los productos o programas de fomento al emprendimiento ofrecidos por el Estado, sino que, además, no los utiliza.

Gráfico 13. Problemas y dificultades desde los diversos actores de la EPS

¿Cuál es la situación de los emprendimientos de la Economía Popular y Solidaria?

El Fondo Ecuatoriano Populorum Progressio (FEPP), a través del proyecto **"Fomento a Emprendimientos de la Economía Popular y Solidaria (EPS)"**, realizó foros regionales en Ibarra, Cuenca, Portoviejo, Riobamba, Lago Agrio y Quito. En estos espacios se articularon representantes de asociaciones de la EPS, de gobiernos locales, del Gobierno central, de la academia y de la sociedad civil. En cada foro se evaluaron los avances en temas de política de fomento al emprendimiento a nivel nacional y provincial. Además, se presentaron propuestas de estrategias y acciones tanto para las instituciones del Estado como para las asociaciones de la EPS.

Para este análisis se utilizaron matrices de evaluación sobre cinco aspectos clave:

- Generación de una mayor socialización de los proyectos para el fomento a emprendimientos desde el Estado
- Fortalecimiento de la promoción de la EPS
- Entrega de créditos y acompañamiento para los emprendimientos
- Acuerdos entre el Gobierno central y los GAD para el apoyo técnico a los emprendimientos
- Participación de la sociedad civil en la toma de decisiones del Estado y en la formulación de una política pública de emprendimientos
- Los participantes calificaron el desempeño del Gobierno sobre estos cinco aspectos en una escala de 1 a 5: 1 significaba que no se identifican acciones en este aspecto y 5, que existen acciones exitosas. Se obtuvo una calificación promedio de 2 en los aspectos antes mencionados.
- Además de una matriz de evaluación, se planteó un modelo de identificación de dificultades en seis temas: 1) compras públicas, 2) relaciones laborales y de seguridad social, 3) tributación, 4) regulación y control, 5) modelo institucional público para el fomento de la EPS, y 6) acceso al crédito.
- Las principales dificultades identificadas fueron:
- No existe una diferencia o mecanismos de preferencia en procesos de compras públicas para los emprendimientos de la EPS.
- La normativa laboral no reconoce el modelo de trabajo asociativo donde no hay relación de dependencia.
- Los permisos y requisitos de los procesos de tributación son muy complicados, y al mismo tiempo hay un desconocimiento de las normas tributarias por parte de las asociaciones de la EPS.
- Con respecto a la regulación y al control, no se trata de manera diferenciada a los grandes grupos empresariales y a los emprendimientos. Además, se impuso una importante carga regulatoria en lugar de generar incentivos.
- Se nota una debilidad institucional para el apoyo público a la EPS, debido a la insuficiencia de información, planes, programas, recursos y acompañamiento.
- Falta vincular a los créditos con asistencia técnica, y existe dificultad para cumplir con las garantías y acceder a los créditos debido a la alta tramitología.

Por último, los participantes de los diversos foros identificaron los principales problemas desde cada uno de los sectores (ver Gráfico 13 y Anexo 1).

Fuente: Conclusiones y recomendaciones de los talleres de fomento a los emprendimientos de la Economía Popular y Solidaria (marzo-junio 2019) – FEPP

3.4. Asistencia técnica

Por último, se realizaron preguntas enfocadas a la importancia de la asistencia técnica y de la educación financiera para los emprendedores. Al respecto, se preguntó la frecuencia con la cual los emprendimientos reciben capacitaciones, y por qué consideran que esto puede ser positivo o negativo para ellos.

Del total de encuestados, el 32,6% dijo no haber buscado ningún tipo de recomendación ni consejo para comenzar su emprendimiento, y el 24,1% lo buscó solamente en familia, amigos o colegas. Esto evidencia la falta de preparación de los emprendedores en etapas previas a establecer su negocio: se pasa por alto la capacitación en temas de administración y finanzas, estudios de mercado, buenas prácticas de producción y otras que pueden ser útiles al momento de emprender.

Las personas que no buscaron consejo argumentaron que tienen suficiente experiencia o formación y que, por lo tanto, no se vieron en la necesidad de capacitarse más. Algunos también indicaron que no tuvieron la oportunidad o el acceso para formarse. Dentro de los que sí se formaron antes de emprender, los argumentos más recurrentes fueron que se necesita un conocimiento del mercado, de su negocio o del rumbo que podrían dar a su emprendimiento. Así, acudieron a personas que ya tenían experiencia en el tema y en las que confiaban para que aportaran nuevas ideas (en varios de estos casos, se refirieron a familiares, amigos y conocidos).

Adicionalmente, se analizó el acompañamiento financiero que reciben los emprendedores como parte de los productos crediticios a los que acceden. Uno de los principales hallazgos fue que, entre las personas que sí utilizaron algún programa de financiamiento, solo el 14% dijo haber recibido una capacitación con respecto al manejo financiero de su emprendimiento.

Por último, se realizaron preguntas sobre programas de asistencia técnica para los emprendedores. Del total de encuestados, solamente un 19% ha recibido capacitación por parte de incubadoras o asociaciones; de ellos, el 96% dijo que ha tenido un impacto positivo para su emprendimiento, porque le permitió observar nuevas posibilidades de negocio, los asesoraron en planes de mercadotecnia y/o evaluaron su capacidad técnica, financiera y de mercado. En este sentido, se observa la importante diferencia que podría generar un proceso continuo de asistencia a los emprendedores más allá de programas crediticios.

Los principales desafíos identificados a partir del proceso de levantamiento de información se relacionan a cuatro puntos específicos:

1) Existen limitadas herramientas de financiamiento. Los emprendedores recurren principalmente al crédito, y muy pocos han accedido a productos como capital de riesgo o semilla. A los créditos a los que acceden los emprendedores usualmente se los percibe con tasas de interés muy altas y poca flexibilidad en los pagos.
2) Los créditos son usados mayormente para pagar otras deudas y para cumplir gastos operativos del negocio: apenas un porcentaje menor está enfocado a la ampliación de actividades del negocio. Adicionalmente, los emprendedores presentan dificultades para el pago de los préstamos, por lo que la necesidad no solo de fuentes de financiamiento alternativas, sino también específicas, es evidente.
3) Los programas gubernamentales de financiamiento y líneas de crédito son poco conocidos y utilizados por los emprendedores. Se destaca el rol de la banca pública en el otorgamiento de créditos productivos.

4) El nivel de formación, capacitación e investigación previo a la creación de un negocio es bajo. Solo un pequeño porcentaje de emprendedores mencionó haber recibido acompañamiento financiero por parte de las entidades de las que obtuvieron préstamos.

4. Conclusiones y recomendaciones

A partir del análisis de la información pública sobre colocaciones crediticias, los programas existentes de financiamiento desde el Gobierno y el levantamiento de información a partir de una encuesta a una muestra dirigida de emprendedores, se desprenden las siguientes recomendaciones.

4.1. Política integral de emprendimiento

Como se observó a lo largo del informe, toda política o esfuerzo que pretenda incentivar y facilitar el financiamiento de emprendedores requiere de una definición clara del término *emprendimiento,* que delimite de manera adecuada su grupo objetivo y que permita que los recursos sean bien direccionados. Más aún, es necesario definir las distintas etapas y tipos de emprendimientos para que los apoyos puedan ser diferenciados (y, por tanto, optimizados) en cada caso. Por lo tanto, es necesario tener presente un término que sea pertinente para cada propósito y contexto.

4.2. Tramitología y costo de los créditos

A partir de las encuestas resultó evidente que uno de los principales problemas de los emprendedores para obtener financiamiento de calidad se relaciona con la tramitología y los abundantes requisitos para su operación. Para ello se proponen dos estrategias:

1. Continuar con programas de beneficios y capacitaciones a las cooperativas, que, por su estructura flexible, costos de transacción bajos y su condición de instituciones sin fines de lucro, otorgan a los prestatarios condiciones óptimas y competitivas.

2. Impulsar un mercado financiero más competitivo, con nuevas instituciones que fomenten la competencia en calidad y diversidad de productos financieros y tasas de interés, y que transfieran en el mediano y largo plazo tecnologías que permitan la agilización de trámites, la reducción de los costos de transacción y la disminución de requisitos.

4.3. Financiamiento del emprendimiento por etapas

En el país, el Banco de Ideas ya cuenta con mecanismos de apoyo financiero (a través de capital semilla) para proyectos innovadores. Actualmente, este programa se centra en los emprendimientos en etapa de investigación, y tiene planificado gestionar otros mecanismos que faciliten la obtención de los recursos necesarios hasta la comercialización. Por otro lado, la CFN se encarga del financiamiento de proyectos nuevos o de ampliación.

Sin embargo, estos programas todavía tienen un alcance limitado. Además, como el acceso a fuentes de financiamiento alternativas —capital de riesgo, capital semilla o inversores ángel— todavía no es muy generalizado, los emprendedores siguen optando por endeudarse a partir de créditos para iniciar su negocio.

Tomar en cuenta las diferencias entre las diversas etapas de cada emprendimiento y hacer esfuerzos para la descentralización del apoyo financiero es importante para generar políticas más eficientes.

En las **etapas de investigación**, es importante que se financien procesos de investigación y desarrollo que tengan como fin la ampliación de la frontera productiva y de mercados o el mejoramiento de nuevos productos.

En la **etapa naciente y nueva** se debe reducir la tramitología para la constitución legal de empresas, de manera que se facilite el acceso al crédito en instituciones formales. Esto hará que disminuya la tasa de fracaso de los emprendimientos nacientes.

Al ser los emprendimientos innovadores los más susceptibles de beneficiarse de financiamientos de capital, con todos los beneficios antes descritos, se vuelve necesaria la creación de redes que unan a los inversionistas ángel y a los fondos de capital de riesgo con los emprendedores ecuatorianos. Más aún, se podrían generar incentivos económicos como la disminución de la carga tributaria para las inversiones extranjeras de capital en estos emprendimientos, y para aquellos negocios que surjan de estas inversiones.

4.4. Difusión y articulación de los productos y programas existentes

Las políticas de fomento al emprendimiento deben estar direccionadas hacia incentivos que promuevan el uso de mecanismos formales de financiamiento. Específicamente, en las encuestas realizadas se observa que la razón más importante para no pedir un crédito en una institución formal es la falta de conocimiento de los productos existentes, así como de los métodos para obtenerlos. De esta manera, fortalecer la difusión de la importancia, la seguridad, los beneficios y las formas de acceso de las instituciones formales es una política indispensable.

Adicionalmente, como se observó a lo largo del informe, las instituciones financieras públicas concentran sus esfuerzos en los actores y sectores estratégicos del aparato productivo. Sin embargo, su cobertura todavía está por debajo de la de las instituciones privadas. En este sentido, para aumentar el alcance de sus políticas, se sugiere buscar alianzas con bancos, cooperativas, mutualistas y gremios de los diferentes sectores (como se hizo para el Fondo Nacional de Garantías y el programa Apoyo Productivo y Financiero).

Por último, cabe recordar este dato arrojado por la encuesta: el 75% de los emprendedores identificó al Gobierno como un actor indiferente o como una traba para el financiamiento de sus emprendimientos. Esto da cuenta de la falta de promoción de los programas existentes y de la poca articulación entre las diversas instituciones gubernamentales a cargo de la política de fomento al emprendimiento.

4.5. Formalización de los emprendimientos

En el caso de los emprendimientos informales, el paso prioritario es generar mecanismos y estrategias para su regularización, como se proponía, por ejemplo, en el proyecto de Ley de Defensa y Fomento del Comercio Autónomo del año 2009 (ver Apartado 2). En él se establece la creación de un registro de comerciantes, la determinación de tablas especiales de aportación al seguro social, y la planificación de espacios adecuados de trabajo. Para este último propósito también es necesario fomentar la creación, en las demás ciudades del país, de Direcciones de Comercio Autónomo como la existente en Quito[14].

[14] La DCA es la encargada de preparar, en el Distrito Metropolitano de Quito, las políticas de regularización de comerciantes autónomos, sean estos fijos, semifijos, temporales, ambulantes, ocasionales o de

4.6. Leyes de fomento al emprendimiento

Como se mencionó en el informe, al momento no se cuenta en Ecuador con una ley de fomento al emprendimiento. Se necesita una normativa clara que no solo establezca una definición inequívoca de *emprendimiento*, sino que además cree una estructura que: 1) fomente estrategias de emprendimiento por medio de diálogos multiactor y la creación de instituciones especializadas para ese propósito; y 2) articule las diversas voces e incluya a sectores usualmente excluidos, como los emprendedores por necesidades. En esta medida, agilizar y priorizar la discusión de estas leyes se vuelve fundamental.

4.7. Fomento de los emprendimientos por oportunidad

Al ser un emprendimiento por necesidad aquel que surge como la única forma de producir ingresos para subsistir, se sugiere buscar mecanismos que le den soporte financiero. Por ejemplo, el seguro de desempleo puede, al disminuir la vulnerabilidad económica de quienes se quedan sin trabajo, evitar la generación de negocios con alta probabilidad de fracaso, tanto porque las personas pueden encontrar otro empleo antes de verse en la necesidad de emprender, como porque en los meses que reciben el seguro de desempleo pueden idear mejores planes de negocio que atiendan a una oportunidad.
Así, un menor número de emprendimientos por necesidad podría disminuir la tasa de fracaso y, con ella, el riesgo que corren las instituciones al financiar este tipo de actividades. Esto podría, finalmente, y en el mediano o largo plazo, hacer que el costo de los créditos disminuya.

4.8. Asistencia técnica y acompañamiento

Dado que un poco más de la mitad de los emprendimientos no superan los tres meses de operación (GEM, 2017) y que el levantamiento de información revela que una parte importante de los emprendedores no acude a un asesoramiento especializado antes de comenzar su negocio, se propone que el Estado, a través de alianzas público-privadas, genere o promueva espacios a los que las personas puedan acudir para recibir capacitación y seguimiento individualizado de la viabilidad financiera de sus proyectos.

4.9. Fomento de los emprendimientos de la EPS

A pesar del importante desarrollo del sector real de la EPS, todavía se pueden identificar varios desafíos. Se evidencia, específicamente, la ausencia de una diferenciación de mecanismos de preferencia en procesos de compras públicas, una normativa laboral que no reconoce las variantes del modelo de trabajo asociativo, una debilidad institucional para el apoyo público a la EPS (escasez de normas, información, acompañamiento y planificación) y la falta de vinculación de los créditos con asistencia técnica.

En este sentido, y haciendo eco de las estrategias propuestas por el FEPP, se reconoce como necesario el fortalecimiento de las organizaciones y la asociatividad, la capacitación a los diferentes socios sobre el acceso a los mercados y a las compras públicas, el involucramiento de los GAD en el fomento a la EPS y el fomento del

transportación pública. Realizan un trabajo conjunto con las administraciones zonales con el objetivo de velar por el correcto uso del espacio público en las diferentes jurisdicciones de la ciudad. También se encarga de emitir los permisos de comercio autónomo para comerciantes ambulantes y de transportación pública.

diálogo multiactor entre las unidades de la EPS, las organizaciones no gubernamentales y la academia.

Adicionalmente, es importante continuar con los esfuerzos por incluir los productos de la EPS en las perchas de las grandes cadenas de supermercados del país. Al momento, la Superintendencia de Poder y Control de Mercado ya ha realizado esfuerzos en esta dirección.

4.10. Información

Una forma de evaluar la política pública dirigida al financiamiento del emprendimiento es aumentando la base de información al respecto. Por eso es pertinente que se incluyan preguntas específicas (y que otorguen información distinta a la del GEM) acerca del emprendimiento en el módulo "Financiamiento" de la Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU) de diciembre.

5. Referencias

Bonilla, C. y C. Cancino (2011). El impacto del Programa de Capital Semilla del Sercotec en Chile. *IDB Working Paper Series*, 279.

Barbero, K. y M. Puchi (2018). Competencia y estabilidad en el sistema bancario: Evidencia empírica para el Ecuador durante el periodo 2001- 2016. Universidad de Cuenca.

Dimov, D. y G. Murray (2008). Determinants of the incidence and scale of seed capital investments. *Small Business Economics,* 30 (2): 127-152.

Kamiya, M. (2013). Emprendimiento, ecosistema y competitividad en América Latina.

Lasio,V. Ordeñana, X., Caicedo, G.,Samaniego, A. y Izquierdo, E. (2018). Global Entrepreneurship Monitor (GEM), Ecuador 2017. ESPAE Graduate School of Management – ESPOL.

Messina, M., y Pena, J. (2013). Alternativas de financiamiento para emprendedores. 20.

OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos) (2012). Innovation for development. A discusión of the issues and an overview of the work of the OECD Directorate for Science, Technology and Industry.

Szaban, J. y M. Skrzek-Lubasinska (2018). Self-employment and entrepreneurship: A theoretical approach. *Journal of Management and Business Administration. Central Europe*, 26(2): 89-120.