

**Análisis de los Tipos de Emprendimientos de los Millennials en la Ciudad de
Guayaquil**



UNIVERSIDAD DE ESPECIALIDADES ESPÍRITU SANTO

FACULTAD DE ECONOMÍA Y CIENCIAS EMPRESARIALES

TÍTULO:

Análisis de los tipos de Emprendimientos de los Millennials en la
Ciudad de Guayaquil

**TRABAJO DE TITULACIÓN QUE SE PRESENTA COMO REQUISITO
PREVIO A OPTAR EL GRADO DE:**

CONTADURIA PÚBLICA AUTORIZADA.

NOMBRE DEL ESTUDIANTE:

ISABEL PEREZ VELIZ

NOMBRE DEL TUTOR:

ECON. CHRISTIAN ROSERO, MSC, PH.D.

SAMBORONDÓN, DICIEMBRE 2018

Análisis de los Tipos de Emprendimientos de los Millennials en la Ciudad de Guayaquil

Resumen

Los emprendimientos de los Millennials en el Ecuador son una parte significativa de la Economía de nuestro país, ya que se ha convertido en una generación del 34% de la población, y es que según el análisis de INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censo), dentro de un período comprendido entre el 2011 al 2016.

Para efectuar este estudio se realizó una investigación cualitativa cuyo objetivo general es analizar el crecimiento de los Millennials y por ende los tipos de emprendimientos, con el fin de determinar si esta nueva generación “Y” será la creadora de grandes empresas y por sobretodo un nuevo estilo de vida para disponer de su tiempo, tener vida social y por sobre todo lograr sus metas.

La investigación pudo concluir que dicha generación ha creado un panorama tecno-económico para los emprendimientos ecuatorianos en los últimos 5 años y es una opción viable para la economía del Ecuador.

Palabras clave: Millennials, emprendimiento, cambio generacional, Crecimiento económico, generación “Y”.

Análisis de los Tipos de Emprendimientos de los Millennials en la Ciudad de Guayaquil

Abstract

The efforts of the Millennials in Ecuador are a significant part of the economy of our country, since it has become a generation of 34% of the population, and is that according to the analysis of INEC (National Institute of Statistics and Census), within a period between 2011 and 2016.

To carry out this study, a qualitative research was carried out whose general objective is to analyze the growth of the Millennials and, therefore, the types of enterprises, in order to determine if this new "Y" generation will be the creator of large companies and, above all, a new one. lifestyle to have your time, have social life and above all achieve your goals.

The investigation could conclude that this generation has created a techno-economic panorama for Ecuadorian enterprises in the last 5 years and is a viable option for the economy of Ecuador.

Keywords: Millennials, entrepreneurship, generational change, economic growth, generación "Y".

Análisis de los Tipos de Emprendimientos de los Millennials en la Ciudad de Guayaquil

Introducción

Los Millennials son la generación del momento, son aquellas personas nacidas entre 1985 y 1994, no tienen miedos a los desafíos, luchan por seguir sus sueños y buscan trabajos que verdaderamente deseen y les apasiona, ya que ellos saben que de esa pasión pueden surgir ideas extraordinarias, proyectos innovadores. Sus habilidades son el combo perfecto para emprender, ya que los Millennials son entusiastas, tienen un espíritu colaborativo, tienen mucha preparación, son arriesgados, digitales y sobre todo responsables por lo que para ellos el éxito es cuestión de tiempo. (CULTURA GEEK, 2017)

La mayoría de las empresas Ecuatorianas, están creando nuevas fuentes de trabajo con nuevos puestos dentro de ellas, ya que se tienen que poner en la vanguardia de lo actual, y con la nueva generación de Millennials viene la tecnología, los diseños, las aplicaciones y por ende los nuevos puestos creados son específicamente con estas nuevas plazas de trabajo en la mayoría de las empresas.

Ya que a los Millennials no les gusta trabajar por objetivos, ellos buscan otras satisfacciones, esto lo reveló una encuesta realizada por el Instituto de Mercados Emergentes INSEAD, Universum y la Fundación HEAD, entre mayo y agosto de 2014. En el estudio participaron 16,637 jóvenes de entre 18 y 30 años de 43 países. (FLORES & MATA, 2015)

Análisis de los Tipos de Emprendimientos de los Millennials en la Ciudad de Guayaquil

La problemática a la que se enfrentan los Millennials a la hora de emprender, se genera a partir de la falta de Innovación local que permita integrar el emprendimiento con la Tecnología, así como también las nuevas fuentes de empleo digital, tomando en cuenta que los Millennials son una generación digital, hiperconectada y con altos valores sociales y éticos, las empresas deben de adaptarse a ellos, saber sus compromiso para con la empresa y sobre todo para con ellos mismos ya que sabemos que es una generación que no piensa en dedicar 30 años de su vida para esperar una jubilación o dedicarse todo el día al trabajo (8 horas en un escritorio), son personas que definitivamente quieren flexibilidad de tiempo, no tener que cumplir horarios, ellos saben que el hecho de estar sentados 8 horas frente a un computador no significan que estén siendo productivos, quieren tiempo para viajar, para hacer vida social, para salir, para la diversión, para el ocio y es así y por esto que muchos deciden emprender. (GAVILANEZ, 2016)

La metodología a utilizar se basa en una investigación deductiva, con un enfoque cualitativo ya que partiendo de algunos ejemplos y artículos revisados se logra entender el porqué, esta generación " Y " es la más importante en estos momentos.

Con este estudio se pretende determinar si la mayoría de los Millennials que llegan a Emprender tendrán negocios exitosos, ya que con esto la economía va a cambiar, y por ende será un País que estará en crecimiento. ¿ Estan realmente preparados los Millennials para crear empresas Innovadoras y Sustentables ?

Análisis de los Tipos de Emprendimientos de los Millennials en la Ciudad de Guayaquil

Debido a que los Millennials tienen una percepción distinta del tiempo en comparación con la generación anterior, ellos piensan que deben tener logros rápidamente, y es ante estos que muchos fracasan antes del 1er Año que ponen en marcha su emprendimiento, debido a que piensan que de esta manera deben ascender rápidamente de puesto es por esto que ellos deciden a Emprender, y trabajar en lo que verdaderamente les apasiona. (El Pais, 2017)

No viven para trabajar, trabajan para Vivir" ya que esta generación ha visto con horror como han trabajado duro sus padres, en su intento por conseguir dinero y status, y que ahora tienen prioridades distintas a las hora de buscar un trabajo, es por esto que muchos se van por el emprendimeinto ya que se identifican muchos con las actividades y acci ones que se realizan para tener éxito en su negocio, el cual los socios y empleados deben de comportatir las misma perspectiva. (Extra.ec, 2017)

Lo que distingue a los Millennials para llegar al éxito es su Preparación, ya que son considerados la generación mejor preparada y calificada en toda la historia, ellos se capacitan de manera constante y en diferentes áreas, ya sea que tenga que ver con su tipo de emprendimiento o No. Son colaborativos, su espíritu emprendedor le permite trabajar de forma colaborativa con otros emprendedores, por eso uno de sus principales conceptos es que todos poseemos recursos que vale la pena compartir. (Cifras, 2017)

Tienen naturaleza emprendedora debido a que crecieron en un entorno donde todos los adultos asistían a trabajos rutinarios, es por esto que la gran mayoría apuesta al negocio propio y empiezan a emprender, lo importante es que usan energía para proyectos en los que realmente se pueden comprometer.

Análisis de los Tipos de Emprendimientos de los Millennials en la Ciudad de Guayaquil

Así como hay Millennials que prefieren estar en constante movilidad, existen Millennials que quieren estar en un trabajo estable, pero existen también muchas empresas que dudan al momento de darle empleo a esta generación, es que en primer lugar, no todos saben trabajar a distancia, ya que hay quienes necesitan un seguimiento, también carecen de algunas competencias y habilidades, ya que la paciencia y el compromiso no son sus fuertes, por lo que ellos desean escalar puestos ejecutivos en poco tiempo y sin mucho esfuerzo, y por último tienen poca fidelidad hacia las empresas, debido a que esta generación busca una estabilidad económica, equilibrio personal y profesional. (ENTREPRENEUR, 2006)

Debido a sus grandes rasgos financieros se puede establecer que los Millennials utilizan múltiples canales y dispositivos digitales para sus actividades. Tienen un comportamiento multitasking, es decir con capacidad de hacer varias cosas a la vez, por esto es que son "Una generación con Oportunidades". (FORBES, 2014)

El objetivo principal que persigue esta investigación es analizar los tipos de emprendimientos de los Millennials en Guayaquil y así determinar si las propuestas que ellos tienen de sus futuros negocios, serán ideas exitosas, y por ende tener conocimiento de las primeras bases, como realizar un buen Plan de Negocios y saber de los procesos fiscales y tributarios, que serían las más importantes al momento de empezar a la creación de una empresa, y sobre todo para que todo vaya en orden.

Aunque para los Millennials la Obligación no los hace trabajar tan bien como la Motivación genuina. Su entorno digital se caracteriza por ser la primera generación de Nativos digitales ya que les permite relacionarse naturalmente tanto en la Web

Análisis de los Tipos de Emprendimientos de los Millennials en la Ciudad de Guayaquil

como en las redes sociales. Todo emprendimiento Millennials cuenta con una Web propia como tarjetas de presentación para dar a conocer sus productos o servicios.

Su compromiso y responsabilidad está basado en su Compromiso Social y ecológico que posee esta generación, proliferan los emprendimientos que buscan generar conciencia medioambiental. (Ruiz, Ruiz, & Galindo, 2016)

Marco Teórico

Emprendimientos de los Millennials

Los emprendimientos de los Millennials se destacan porque están muy vinculadas a las redes sociales y es donde se dan a conocer sus productos o servicios, ya que en los últimos años las redes sociales no solo son un espacio para hacer publicaciones personales sino que también se han convertido en herramientas de trabajo para este amplio grupo Millennials para impulsar un sin número de negocios, se destacan por la creación de un mayor número de compañías, tanto en la nueva economía como en los sectores tradicionales. Promediaron el lanzamiento de aproximadamente 8 compañías, contra 3.5 para sus mayores, y tienen una facturación de más de 43% el de la generación del baby boom. (BNP PARIBAS, 2015)

Podemos decir que las plataformas digitales son la vitrina de los productos y servicios, esto ha permitido que el anhelo de los Millennials se convierta en un emprendimiento que involucra a más personas.

Análisis de los Tipos de Emprendimientos de los Millennials en la Ciudad de Guayaquil

Una de las ventajas de los emprendedores Millennials es que se deben auto-capacitar constantemente, y es que ellos dedican gran parte de su tiempo en leer, compran libros, seguir a blogs que sean relacionado con su tipo de negocio, también toman cursos online para poder estar empapados y estar al día en la actividad de su negocio.

Para los Millennials las redes sociales son de suma importancia, y cada día se preparan de manera constante para ofrecer a sus seguidores contenidos distintos cada día, los Millennials destacan que cada redes sociales es diferente así como los tipos de seguidores porque tienen que trabajar muy minuciosamente en los tipos de contenido a publicar en cada una, ya que si las trata igual no les puede sacar el provecho.

Los Millennials tratan de establecer su Marca Personal, y de esta manera llegan a sus seguidores de manera original y con un valor agregado, para así diferenciarse de muchas que pueden haber en internet, el tener un local propio no es algo que consideren prioridad ya que ellos buscan capacitarse y seguir afianzando la comunidad que han creado para transmitir sus productos y servicios.

Los Millennials indican que una de sus claves es la calidad del producto que ofrecen y el cuidado de los detalles en las publicaciones que realicen en las diferentes plataformas digitales, se debe de contar con fotografías de alta calidad y videos atractivos en los que sus clientes puedan ver y hacerse una idea más concreta de sus productos o servicios, los mensajes que acompañan a las imágenes deben ser

Análisis de los Tipos de Emprendimientos de los Millennials en la Ciudad de Guayaquil

originales y orientados al públicos que desean llegar, por lo que los textos deben ser muy bien pensados.

Los Millennials saben que para aumentar los seguidores y llegar a más no es tarea fácil, ya que deben trabajar minuciosamente y esto les ayuda a mejorar y a tener un mejor alcance a sus futuros clientes.

Por lo que las redes sociales les ha dado poder a esta generación "Y", debido a que es la nueva Era, sabiendo las aplicaciones, diseños, pagina web y manejar al 100% los Smartphone con sus respectivas redes sociales, en las que algunos han obtenido negocios exitosos a nivel mundial, y es esto donde nosotros deberíamos aprovechar a los Millennials para que no se pasen toda una vida trabajando y no poder cumplir sus metas, tanto a largo plazo como corto plazo. (AMERICA ECONOMIA. COM, 2016)

Steven jobs o Mark Zuckerberg son ejemplo en negocios de Internet y les han dado un giro a los negocios. Una institucion (MIT) realizo una investigación donde el grupo de estudios revelo que la edad promedio de un Emprendedor que funda una empresa seriamente exitosa es a partir de los 45 Años, Para llegar a esa conclusión, los expertos estudiaron una extensa base de datos con información de la Oficina del Censo estadounidense, separando por grupos los distintos tipos de empresas, su trayectoria desde que fueron creadas y la edad de los pioneros. Sin embargo hay muchos jovenes con buenas ideas y entusiasmos logran generar ingresos personales y en algunos casos, hasta crear grandes plazas de trabajo. (BBC , 2018)

Análisis de los Tipos de Emprendimientos de los Millennials en la Ciudad de Guayaquil

También en esta generación se mezcla la generación de los MicroEmprendimientos que son negocios a pequeña escala, muchas veces se sustentan con ingresos personales, donde maneja una sola persona pero es necesario realizar un foco en la planificación de negocios, para de esta manera no desperdiciar tiempo y dinero, deben tomar en cuenta los Objetivos Alcanzar cuales serán las ventajas competitivas, también hay que evaluar el tiempo que este proyecto demandará, así como la Inversión inicial sea precisa, por consiguiente deben tener una importante proyección / visión en cuanto al tiempo en que comenzaría a ser rentable el negocio.

Ejemplos de Micro emprendimientos rentables

Peluquería, pinturas de casas, panadería artesanal, negocio de tatuajes y piercing, taller de producción de indumentaria-carteras-accesorios, reciclado de papel-u otros residuos, fabricación de alfajores o bombones artesanales, tejidos a mano o a telar, venta de cosméticos por catálogo, lavado de automóviles, baño y paseo de mascotas, discoteca móvil para fiestas caseras, fabricación de mermeladas artesanales, decoración de bodas, clínica de maquillaje y arreglo personal, venta de panchos ambulante (hot-dog), limpieza de vidrios para oficinas y edificios, mantenimiento de computadoras a domicilio, bicicletas publicitarias, venta de comida típica o regional, servicios funerarios para mascotas, fabricación y venta de velas aromáticas, aceitera para servicio menor de automóviles, polarizado de automóviles, fabricación de peluches, servicio de meriendas o viandas, cerrajería, empresas de reciclaje de aluminio, plástico o periódico, venta e instalación de alarmas para el hogar y el automóvil, pintura de cuadros regionales, repostería y pastelería por

Análisis de los Tipos de Emprendimientos de los Millennials en la Ciudad de Guayaquil

encargo, diseño de página web, empresa de email marketing o correo masivo, Confección de uniformes para colegios e industriales, Limpieza de piscinas, Limpieza de casas y edificios, Fabricación de juegos infantiles en madera, Secretaria virtual desde el hogar, Creación de juegos de mesa, Tutorías escolares, Fabricación de figuras escolares, Conversión de videos VHS a DVD, Crear un blog y ganar dinero vendiendo publicidad con AdSense, Importación y venta de accesorios para celulares, Negocio de Bisutería, Montaje de pequeños espectáculos para centros comerciales, Reparación de electrodomésticos, Servicio de cuidado de niños, Clases de baile, Servicios de mandados, Elaboración de dulces caseros, Diseño de blancos y almohadas, Paseo de perros, Clínica de manicure y uñas acrílicas, Cursos de cómo hablar en público, Elaboración de cortinas por pedido, Juguetería. (EJEMPLOS, 2017)

Podemos indicar que muchos de estos negocios, solo tienen un comienzo, otros un comienzo con una corta trayectoria, y por ende su final, y lo que se llega a conocer es que a muchos de ellos les faltó conocimiento de las bases fundamentales sobre la creación de negocios y sobre todo la pasión que se le pone al mismo.

Generación “Y”

La generación “Y” o regularmente conocida como generación “*Millennials*” Y nativos digitales, ya que la convergencia digital se ha incorporado en su cotidianidad, ellos han roto el molde, ya que lo suyo es EMPRENDER, reinvertirse, innovar y tener nuevos desafíos constantemente, también a ellos se les ha atribuido la primera

Análisis de los Tipos de Emprendimientos de los Millennials en la Ciudad de Guayaquil

generación global, se ha ganado las llaves del mundo, por lo que representan la nueva fuerza de trabajo global, ya que al menos la mitad de ellos tienen su propio negocio o se plantea tener uno, ya que el hecho de estar conectado permanentemente a las redes sociales les permite establecer y conectar a nuevas relaciones laborales y profesionales.

Existen 2 patrones que identifican a estas generaciones, intentan diferenciarse de las generaciones anteriores y buscan evolucionar, los Millennials son una generación influenciada por la globalidad, lo que les impulsa a emprender nuevos desafíos es la capacidad de adaptarse a los cambios, y siempre teniendo claro que la vida está hecha de propósitos y de pasión. (COLOMBIA DIGITAL, 2014)

Los Millennials consideran la tecnología como una selección importante en la comunicación a través de un dispositivo tecnológico, este cambio generacional que trae consigo los Millennials supone ser el más disruptivo de los últimos 200 años, producto de que son más conscientes y participativos dentro de toda la esfera social, no se trata de jóvenes embobados a un Smartphone, sino que son profesionales exigentes, preparados y sintiéndose muy capaces en emprender.

La principal desigualdad observada entre viejos y nuevos profesionales tiene que ver con las motivaciones, si antes se conformaban con sueldos fijos, hoy los Millennials anteponen este tipo de gratificaciones antes de la flexibilización de los horarios de trabajo, tiempo propio y herramientas que permitan un grato ambiente laboral pero si ellos no se sienten al 100% a gusto, son capaces de renunciar y dedicarse al

Análisis de los Tipos de Emprendimientos de los Millennials en la Ciudad de Guayaquil

emprendimiento que es donde ellos se sentirán más libre en todo su aspecto. Esta generación corresponde a los individuos que han nacido entre los años 1980 y 2000, teniendo como característica principal su interacción directa a temprana edad con la tecnología y acceso directo a internet a través de los distintos dispositivos electrónicos. Esta generación ha hecho parte de su vida cotidiana el uso de las redes sociales y ha convertido al internet en su mejor aliado en la comunicación con sus semejantes. El término generación “Y” o “Millennials” fue primeramente introducido en el ámbito económico para analizar su comportamiento dentro de esta área, que sobresalía por sus hábitos de consumo ya que a diferencia de las generaciones que le precedieron, los Millennials cambiaban las tiendas tradicionales por las tiendas online, es decir preferían comprar a través de un clic que dirigirse a un establecimiento para ir de compras. (FAYERWAYER, 2016)

Así mismo, se la reconoce como la generación de la identidad personal: saben lo que quieren, se involucran, pero no pierden su esencia individual. Los Millennials son una generación marcada por la toma de decisiones y la construcción de relaciones sociales estables, pero a la vez independientes. Poseen apego hacia los temas con los cuales se identifican, y pierden rápidamente el interés por aquellos que consideran “viejos modelos” ya que son jóvenes que han nacido en plena época tecnológica y no conciben sus vidas sin el uso de una computadora, tableta, o teléfono celular. El cambio generacional presenta nuevos patrones de consumos o de modalidad de realizar el comercio, debido a que crean una cultura en donde se combinan sus estilos de vida con las capacidades que brinda la tecnología. (Ruiz, Ruiz, & Galindo, 2016)

Análisis de los Tipos de Emprendimientos de los Millennials en la Ciudad de Guayaquil

Según la revista Forbes de México, el 50% del consumo global en el 2017 será hecho por los Millennials, y las empresas deben estar preparadas no solo para ofrecer un producto, si no toda la experiencia de comprar el producto. Según un estudio de Cambridge University Press el 50% de este grupo le dedica una hora diaria a su red social de preferencia, siendo whatsapp la que sobresale con un 95%, seguida de Facebook y Youtube. El mundo de los negocios estará controlado por una generación cuya relación más cercana es con un dispositivo electrónico. En China se encuentran el grupo de personas más conectadas digitalmente y conscientes del cambio tecnológico del planeta, y la mayoría son Millennials. China representará más del 65,5% de las compras digitales del mundo, y más de un tercio es comprendido por jóvenes de entre 25 y 34 años. Sí los números no mienten, gran parte de los consumidores a nivel mundial pertenecen a la generación “Y”, y debido a sus características previamente mencionadas, están buscando algo más que simplemente comprar. Los Millennials son más propensos a ser leales a la marca que cualquier otro grupo de edad, pero esperan más personalización en sus interacciones con las empresas. (EMARKETER, 2017)

Podemos presentar un Análisis de las Generaciones y como están representadas, empezamos por la Baby Boomers, son personas que nacieron entre los años 1946 y 1964, a ellos les gusta ver, escuchar y leer noticias a través de la TV o periódico impreso, han vivido el nacimiento de la televisión y el cambio de blanco y negro, la lavadora eléctrica, los móviles, ordenadores e Internet. En la televisión les gusta ver programas de concursos, noticias, documentales y política, leen prensa

Análisis de los Tipos de Emprendimientos de los Millennials en la Ciudad de Guayaquil

escrita, novelas y libros de superación personal. Como viven de una pensión o de ahorros, no suelen realizar compras impulsivas. Son lentos en la toma de decisiones, pero a la vez muy leales a la marca, son preocupados por la salud e interesados en el mundo digital, aunque no muy habituados a su uso.

La generación X o también llamados inmigrantes digitales, son aquellos nacidos entre los años 1965 y 1979 y actualmente son los que mueven el mundo a nivel laboral y económico, tienen un poco de su generación anterior, Baby Boomers, y otro poco de su generación venidera por su vida analógica en su infancia y digital en su madurez. La Generación X si considera el ser emprendedor, gracias a que su nivel educativo es mayor que el de los Baby Boomers y muestran normalmente cierta rebeldía hacia modelos clásicos de negocio. Como su generación anterior son responsables, trabajadores y con alta referencia de la familia.

Milennials o Generación “Y”, nacidos entre 1980 y 1999. Es una generación liberal desde el punto de vista familiar, prefieren aprender de manera autodidacta, por ello los tutoriales de internet son su fuente de conocimiento. Nacieron con Internet, y por ello les encanta comunicarse a través de redes sociales, videos, blogs o entretenerse con video juegos o juegos en línea a través de smartphones y tables. Son emprendedores que buscan abrir sus propias empresas o trabajar desde casa, ya que no se sienten cómodos con los horarios de las oficinas. No les interesan ni los medios de comunicación ni las noticias. No les gusta leer ni tampoco tienen interés en profundizar en la información que les llega, a través de las redes sociales. Son

Análisis de los Tipos de Emprendimientos de los Millennials en la Ciudad de Guayaquil

susceptibles a comprar productos a los que siguen en internet demandando que dicha marca sea transparente y honesta. Se fían más de informaciones encontradas en internet que de los anuncios.

Generación Z, o también conocidos como los Centennials son aquellos nacidos a partir del 2000. Es la generación multicanal, capaz de interactuar con las marcas y realizar el proceso de compra utilizando varios canales. Internet es parte de su vida y de su rutina diaria, estando conectados durante aproximadamente 20 horas a la semana. Reconocen que pasan demasiado tiempo al día conectados a los dispositivos electrónicos. Por ello, es sencillo llegar a ellos, pero también es vital diferenciarse de la competencia e imprescindible contar con un buen posicionamiento e imagen de marca, sus redes favoritas son Instagram, Snapchat o Youtube. (GONZALEZ, 2017)

Figura 1.- Comparación entre las Generaciones: Baby Boomers, Generación X, Generación Y, y Generación Z.

	BABY BOOMERS	GENERACION X	GENERACION Y	GENERACION Z
PORCENTAJE	22%	18%	42%	17%
AÑO	1946-1964 (49-57 AÑOS)	1965-1979 (35-48)	1980-1999 (15-34 AÑOS)	2000 (0-14 AÑOS)
HITOS	Guerra fría, woodstock	Muro de Berlin, Early mobile	Globalización 9/11	Calentamiento global
TIC	Televisión	Computadoras	Celulares, tables	Smartphone, Smart-tv
COMM	Teléfonos	Correos	Redes sociales	Redes sociales
SHOP	Son reflexivos y lentos	Son reflexivos y lentos	Toman decisiones inmediatas	Inmediatez y Switch
MOTIVACION	Orden Estructura	Logros Metas	Socialización, Disfrute	Contribución, Movilidad

Fuente: Begoña Gonzalez

Elaborado por: Isabel Perez

Análisis de los Tipos de Emprendimientos de los Millennials en la Ciudad de Guayaquil

Una vez analizadas las generaciones, vamos a revisar cuales serian las fortalezas y debilidades de la Generación “Y” , esta generación en comparación con las demas es un grupo que por el hecho de haber nacido en toda la era tecnológica se han dado cuenta que ellos pueden realizar cualquier trabajo desde casa o desde cualquier lugar donde se encuentran, gracias a la tecnologías y a diferentes trabajos que se han creado pueden realizarlo sin ningun problema, son arriesgados y no le temen a la inestabilidad economica porque confian y estan completamente seguros que desempeñando la función que mas les gusta o creando cualquier clase de negocio saben bien que con su independecia viven una vida mas feliz. Unas de las debilidades que podemos considerar es que se niegan a ser adultos, queriendo vivir en una adolescencia eterna conllevandolos a una indiferencia social, pudiendo fracasar en sus proyectos de emprendimientos.

Tambien podemos estudiar las características de los emprendedores globales, tales como: pasión, visión, capacidad de aprendizaje, logro de resultados, determinación y coraje, creatividad, persistencia, trabajo en equipo, autoestima, asertividad, organización. Todas estas características hacen que los emprendedores realicen y cumplan sus objetivos, podemos decir entonces que se denomina emprendedor a aquella persona que identifica una oportunidad y organiza los recursos necesarios para aprovecharlo. Comparando con las características de los Emprendedores Millennials decimos que la característica mas fuerte de los Millennials es la que ellos estan muy apegados a las tecnologías y podriamos decir que ellos confian y estan 100% seguros que su éxito y su actividades dependen

Análisis de los Tipos de Emprendimientos de los Millennials en la Ciudad de Guayaquil

mucho de las redes sociales, marketing digital y todo lo relacionado con la tecnología del milenio y muchos de sus negocios o trabajo son relacionados con esto. Otra comparación que podemos realizar es que están más y mejor preparados, ya que la mayoría de los Millennials cuentan con estudios superiores, poseen títulos universitarios. Por lo tanto, su mayor acceso a la información no sólo se ha dado en el mundo digital, sino a nivel educacional, están más especializados y, a la vez, son más flexibles a los cambios.

METODOLOGIA

El siguiente estudio se basa en una investigación deductiva, con un enfoque cualitativo donde se procedió a analizar, los tipos de emprendimientos de los Millennials y que es lo que los hace diferente de otras generaciones. La ventaja que tienen los Millennials es que son muy confiados y esto los hace que sean lanzados al momento de decidir emprender, y es que ellos son la generación del “aquí y ahora” del desencanto de la política y del nuevo espacio público en las redes sociales, y de un aspecto muy interesado a la ayuda humanitaria. (EXCELSIOR , 2017)

Se define a esta generación como individualista, superficiales, y obsesionado con las redes sociales, paradoja que a la vez también se los califica como “La generación más preparada de la historia”, no ven mucho la televisión porque prefieren ver series y películas en su tablet u ordenador, se puede decir que son el mejor

Análisis de los Tipos de Emprendimientos de los Millennials en la Ciudad de Guayaquil

ejemplo de la economía compartida, también se los puede definir como poco materialista, comprometidos y muy digitales.

A continuación presentamos unos resultados del informe comparativo de Millennial Dialogue Spain, con el objetivo de encontrar conjuntamente una solución sobre cómo volver a involucrar a los jóvenes en la política.

Según los datos de este informe el retrato generacional de los *millennials* españoles, que están poco interesados por la política: el 51% poco o nada frente al 16% que está muy interesado, siendo su inclinación por la política su última preferencia. Sin embargo, el 85% afirma que iría a votar, aduciendo como razones para no hacerlo la falta de confianza en los políticos, que todos los partidos y los políticos son iguales, que no les gusta ninguna de las opciones políticas existentes, porque no apoyan el sistema político actual o porque no hay un partido que represente sus opiniones. Y entre los que participan en política, el 6% dice haber asistido a una reunión política, en comparación con el 26% que dice haber participado en una protesta o manifestación. (El País, 2017)

El concepto de esta generación fue creado por pensadores como Wilhelm Dilthey, quien considera que es necesario dividir a los individuos según la época en la cual viven para una mejor comprensión de la historia, sus vivencias y el desenvolvimiento humano según los factores que afectan dicha época a través del comportamiento grupal. Distintas generaciones pueden marcar el rumbo en el que el mundo comercial se mueve. Cada generación trae su propio desafío, y las empresas

Análisis de los Tipos de Emprendimientos de los Millennials en la Ciudad de Guayaquil

buscan la forma de satisfacer las múltiples necesidades que éstas albergan. (Fernandez & Mirella, 2013)

Ecuador es considerado como un país de tercer mundo, porque aun con los avances que se han realizado y siendo reconocido como el “milagro ecuatoriano”, el esquema económico del país se encuentra basado en un commodity. El mayor ingreso al país proviene del ingreso de divisas. Por ende, se sostiene que Ecuador puede diversificarse a través del uso del comercio electrónico. Las tecnologías de información tienen una fuerte relación con el crecimiento económico, porque permiten que se dé otra modalidad de comercio, esto se debe a que permite impulsar la innovación y como resultado de esto se genera una mayor productividad empresarial. Las tecnologías de información pueden producir la reducción de costos de distribución y de transacción y permite obtener una base de información mundial. (Markous, 2016)

Emprendimiento

El término proviene del lenguaje francés “entrepreneur” el cual se refiere a la capacidad individual de una persona de alcanzar una meta mediante un esfuerzo adicional. Se define como la capacidad de las personas de crear nuevas oportunidades dentro o fuera de organizaciones en mercado. Con nuevas oportunidades económicas se refiere a nueva manera de comercio, nuevos productos, nuevas estructuras de organización entre otros, de tal manera que minimiza la incertidumbre. (Jaramillo, 2008)

Análisis de los Tipos de Emprendimientos de los Millennials en la Ciudad de Guayaquil

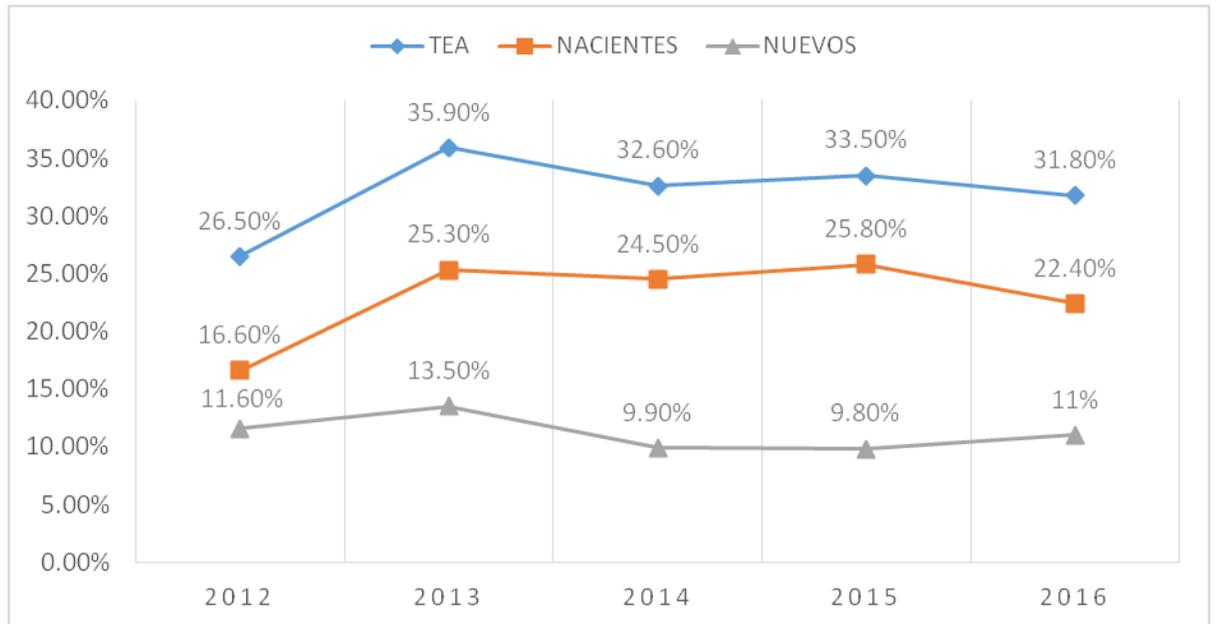
En definición económica el emprendedor se define como la persona que realiza cambios de recursos a través de su talento innovador y creador, en una zona de bajo rendimiento para transformarla en una zona con alta productividad. Esto solamente se logra si el individuo cuenta con libertad empresarial y económica, con un nivel de educación y experiencia y a su vez si el entorno, especialmente el institucional o político lo permite. Todo emprendimiento tiene etapas: en primer lugar está la intención de emprender o conocido como negocio naciente, ya que está atravesando el proceso de convertir la idea en una realidad, se considera como tal hasta los 3 meses de operaciones. Luego se denomina negocio nuevo, cuyo período de operaciones está entre los 3 y 42 meses de operaciones, después de pasar los 3 años de operaciones, se considera negocio establecido. (ASEP ASOCIACION DE EMPRENDEDORES DE PERU, 2017)

El emprendimiento en Ecuador será medido por la herramienta TEA (Actividad Emprendedora Temprana) y por el GEM (Global Entrepreneurship Monitor), herramientas que permitirán analizar como el emprendimiento se ha desarrollado en los últimos años. Se analizará los movimientos en la actividad emprendedora, la situación económica del país y como el comercio electrónico puede ser el causante de un mejor bienestar para la generación “Y”. (ORTEGA, 2016)

Resultados

Gráfico 1.- Actividad emprendedora temprana de los Millennials en el Ecuador 2016- Nacientes y nuevos.

Análisis de los Tipos de Emprendimientos de los Millennials en la Ciudad de Guayaquil



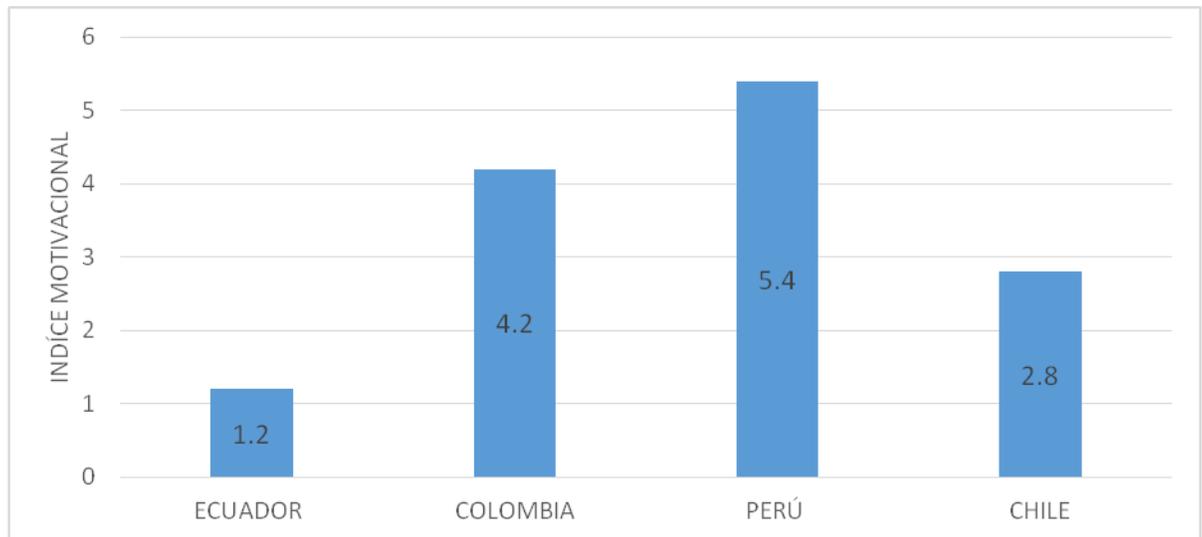
Fuente: Reporte GEM 2016

Elaborado por: Autor

Se aprecia en el gráfico 1, aunque la tendencia de la tasa de actividad emprendedora temprana no es fija se denota una disminución en el período 2013-2016 ubicándose en 31,80%. Esto se debe a la baja tasa de negocios nuevos, los emprendedores nacientes han presentado problemas para sobrepasar las barreras de comercio, siendo obligados a cerrar sus actividades al cumplir el plazo de 3 meses. (ORTEGA, 2016) Aunque para el 2016, la tasa de negocios nuevos incrementó recuperándose con respecto al año anterior, lo cual estableció una relación de nuevos / nacientes que oscila entre 0.49, siendo menor a la establecida en economías de eficiencia cuyo promedio es 1.07. Esto se debe a que las opciones de capital financiero son pocas, existente iniciativas per limitadas donde el sector financiero prefiere apoyar a los negocios operantes que a los nacientes (Sanchez, 2012)

Análisis de los Tipos de Emprendimientos de los Millennials en la Ciudad de Guayaquil

Gráfico 2- Índice motivacional de los Millennials entre países de América del sur 2016



Fuente: Reporte GEM 2016

Elaborado por: Autor

Aunque Ecuador, hasta 2015 Ecuador se mantiene como un país fuerte para emprendimiento (Bertesaghi , y otros, 2016). Sin embargo, tal como lo expresa el grafico 5, a nivel de América del Sur, Ecuador es uno de los países con menor índice motivacional para emprendimientos millennials. Según los expertos esto se debe al bajo nivel de competitividad que existe en el entorno y alto proteccionismo por parte del Gobierno. (ORTEGA, 2016)

Los jóvenes de Ecuador son más emprendedores que los jóvenes de España. Esto se debe a que en los países iberoamericanos, es más alta la probabilidad de que los jóvenes sean propietarios de empresas fuertemente consolidadas. Los emprendedores más dinámicos son los jóvenes de la generación milenio que se encuentran en el grupo de edad 25-34. La mayor parte de los miembros de la

Análisis de los Tipos de Emprendimientos de los Millennials en la Ciudad de Guayaquil

Asociación de Jóvenes Empresarios en Ecuador es menor de 35 años. Por ende coincide que los emprendedores más dinámicos son los jóvenes de la generación milenio que se encuentran en el grupo de edad 25-34. Para el 2015, la tasa de emprendimientos nacientes era de 26,8% y de negocios nuevos oscilan en 13,4%. Un estudio realizado por CEMDES (Consejo Empresarial para el Desarrollo Sostenible) afirma que cada 3 ecuatorianos, uno es propio de esta generación y el 51% de los Millennials se dedican al emprendimiento como actividad laboral. (Paspuel, 2016)

Emprendimiento en Guayaquil

Gracias a la Iniciativa de la Alcaldía de Guayaquil dirigida por el Alcalde de Guayaquil “Jaime Nebot” inauguraron el 13 de Noviembre del 2017 el Centro de Emprendimiento de Innovación Guayaquil Emprende, creado para impulsar el desarrollo de emprendedores de la ciudad, el cual mantiene registrados más 6000 emprendedores de la Generación Millennials.

El acceso es de forma gratuita, empezando a acelerar el desarrollo en diferentes áreas, como tienda de ventas digital, cabinas fotográficas, espacios de Co-Working, talleres de emprendimientos, mentorías , programas de formación, workshop focalizados, ferias y charlas magistrales.

El objetivo de este centro es apoyar el crecimiento económico de la ciudad de Guayaquil, a través del desarrollo de habilidades, conocimiento y capacidades que fortalezcan el espíritu emprendedor guayaquileño y permitan poner en práctica los proyectos innovadores.

Análisis de los Tipos de Emprendimientos de los Millennials en la Ciudad de Guayaquil

Este centro dispone de una ZONA DE EMPRENDEDORES, donde con tu Usuario y Claves puedes acceder a muchos beneficios, y ponerte en contacto con otros emprendedores de los cuales puede haber una interacción e intercambio de ideas para su emprendimiento. (GUAYAQUIL EMPRENDE, 2017)

Este espacio es una muy buena opción, para empezar a capacitarse sobre los temas más básicos e importante para cada tipo de emprendimiento, ya que cuenta con diferentes salas a las cuales puedes acceder sin costo alguno, además de las asesorías que puedes obtener si se tiene dudas sobre las ideas a poner en práctica de tu negocio.

Gracias a las ferias que realiza este Centro, muchos de los emprendedores que han apostado por su idea y ponerla en práctica como negocio se han decidido a presentarse y a invertir en la apertura de sus actividades mediante esta feria que con promociones y publicidad va a ser conocida y visitada por muchos de nosotros.

También en Guayaquil se realizan Ferias y mercaditos, donde diferentes tipos de personas dan a conocer sus productos, su mecánica es simple, los emprendedores tienen la posibilidad de promocionar y vender sus diferentes clases de productos a falta de un local, en tanto que los visitantes pueden adquirir un producto o servicio que no siempre encuentran en locales comerciales y a veces a menor precio.

Diferentes personas realizan esta actividad en Guayaquil, para que muchos emprendedores participen y así se den a conocer en la ciudad, los diferentes tipos de Emprendimientos que en su mayoría son de Millennials, los mercaditos se realizan

Análisis de los Tipos de Emprendimientos de los Millennials en la Ciudad de Guayaquil

varias veces al año. A raíz de esta tendencia algunos centros comerciales se sumaron, para dar cabida en sus instalaciones bajo el concepto de ser una vitrina y plataforma para los emprendedores guayaquileños.

Los expositores crecen en ventas y ganan nuevos públicos, algunos ya han puesto su local debido al reconocimiento que ganaron dentro de la feria y otros se han vuelto proveedores, ha sido una excelente idea como impulso para que se conozcan los productos y servicios de los emprendedores. Estos mercaditos han sido de mucha ayuda para los diferente emprendedores que deseaban dar a conocer su producto y que no cuentan con locales propios, algunos más que otros llegan a tener éxito por lo que ya no necesitaran de seguir participando en estos espacios para darse a conocer ya que cuentas con su grupo de clientes y de los cuales sus ventas superan los límites establecidos, por lo que se establecen nuevos retos ya como una empresa consolidada, es así como las grandes ideas y la pasión de ciertos Millennials dan los frutos deseados. (El Pais, 2017)

Gracias a la Iniciativa de GUAYAQUIL EMPRENDE, muchos emprendedores Millennials se están capacitando en cursos, seminarios y otras actividades, para de esta manera darse a conocer y lograr vender sus productos o servicios, esto es de mucha ayuda para que salgan adelante con sus ideas. Este centro de Emprendimiento de Guayaquil tiene un programa de formación empresarial que cumplen las necesidades y deseos de especializar en temas necesarios para el emprendimientos de los Millennials y así formar una estructura Sustentable/Sostenible a largo plazo para sus negocios.

Análisis de los Tipos de Emprendimientos de los Millennials en la Ciudad de Guayaquil

Conclusión

Podemos determinar que esta nueva generación, es la del cambio en esta Nueva Era, ya que es la etapa donde los Millennials están rompiendo paradigmas, de el mismo trabajo por determinados años para recibir una Jubilación, estar esperando algún tiempo hasta que le suban el sueldo o le ofrezcan mejores cargos, La nueva generación “Y” no está esperando nada de eso, más bien ellos no se sienten a gusto trabajando más de 8 horas diarias, no se refleja la productividad, ya que se han adecuados nuevos métodos y manera de llegar a cierta cantidad de clientes donde recibirán información acerca de productos y servicio, y los cuales pueden tomar decisiones mucho más rápido.

Su arma clave son las redes sociales donde fácilmente se dan a conocer para llevar a sus seguidores y futuros clientes, como también este medio se convierte en una herramienta para recibir críticas sobre los productos, y así a su vez esta mas rápido al alcance de arreglar el inconveniente ya sea con los productos o los clientes.

El cambio generacional ha provocado cambios en la sociedad y en la economía. Los pertenecientes a la generación “Y” se caracterizan principalmente por la impaciencia y por la búsqueda de desarrollo de competencias y la obtención de beneficios marginales. Por ende, son más propensos a innovar ya sea bajo la tutela de una organización o por su cuenta, de tal manera que permitan un balance entre el beneficio personal y laboral. Dado a este cambio generacional se ha dado un cambio

Análisis de los Tipos de Emprendimientos de los Millennials en la Ciudad de Guayaquil

en el paradigma tecno económico, que ha permitido sustituir los espacios físicos por virtuales. (Irizarry, 2009)

Antes la idea de emprender un negocio tradicional, significaba inversiones altas en infraestructura para las oficinas, en mantenimiento de equipos, en adquisición del personal, entre otros factores. Sin embargo, la modalidad del comercio electrónico ha permitido crear empresas en líneas, que optimizan tiempo y costos. Los jóvenes han encabezado esta tendencia al momento de emprender o adquirir un bien o servicio, porque la inversión de realizarlo no es alta y les brinda la posibilidad de tener un acceso un mercado mundial mediante una interacción más activa con sus consumidores que producen ingresos de manera no tradicional. El comercio electrónico puede producir la existencia de una lealtad de marca, ya que construye una relación entre emprendedor y consumidor de largo plazo, punto importante para la generación Y, en donde el punto central son las preferencias y necesidades de ellos. La situación de Ecuador, requiere incentivos para mejorar economía. El incremento de la digitalización y del aumento de las tecnologías de información tiene efectos positivos en el crecimiento de un país. Permite que mejore el Producto Interno Bruto de un país, debido a que incrementa el número de plaza de empleos y promueve la innovación tal enunciado es sustentado por el Ministerio de Telecomunicaciones y Sociedad de la Información Ecuador (2014), el cual expresa que el 10% de incremento que tuvo el índice de digitalización que tuvo el país, tuvo una incidencia en el PIB, con un crecimiento de 0,51% y en el desempleo con una disminución del 0,84%. (Davies, 2016)

Análisis de los Tipos de Emprendimientos de los Millennials en la Ciudad de Guayaquil

Esta generación “Y” con un buen asesoramiento financiero, realizando excelentes Planes de Negocios, presupuestos e ideas principales acerca de su Emprendimiento podrían llegar muy lejos, ya que está comprobado que toda empresa para que tenga una buena estabilidad, debe de empezar con sus bases bien establecidas y nada mejor que tenerlas por escrito.

Recomendaciones

Una de las más grandes recomendaciones es que cada idea que tengan para emprender sea la que sea, debe ser plasmada en un papel y con esa constancia y pasión que tienen los Millennials puesta en práctica, por este motivo se debe de buscar información acerca de creaciones de empresas, impuestos tributarios, obtención de RUC, y otras. Ya que es muy importante contar con una buenas bases y sobre todo un buen orden de donde va a depender el buen funcionamiento de cada Negocio, así sea pequeño o grande, de acuerdo a como quieran dar a conocer su negocio, siempre deberían empezar con un papel y una pluma ya que desde este primer comienzo depende el éxito de las nuevas ideas de emprendimientos.

Aunque sabemos que los Millennials son personas que siempre están buscando capacitarse constantemente acerca de todo lo que incluye la creación de su negocio y sabe perfectamente que al principio el dueño debe de saber de todo un poco, hasta que después a medida de cómo avanza y va a creciendo su negocio, así si debería armar su buen grupo de trabajo de donde este dependerá mucho el éxito de su emprendimiento.

Análisis de los Tipos de Emprendimientos de los Millennials en la Ciudad de Guayaquil

La actividad emprendedora se dinamiza no solo con el desarrollo de las competencias y habilidades que tenga el emprendedor para iniciar negocios nuevos, sino que a su vez necesita de un entorno macroeconómico que permita crear una cultura de apoyo para los emprendimientos, de algunos sectores sociales de nuestro país.

Referencias Bibliográficas

Bibliografía

AMERICA ECONOMIA. COM. (21 de 10 de 2016). *5 Emprendimientos Ecuatorianos que debes conocer*. Recuperado el 30 de 11 de 2018, de Reportajes:

<https://www.forbes.com.mx/6-rasgos-clave-de-los-millennials-los-nuevos-consumidores/>

ASEP ASOCIACION DE EMPRENDEDORES DE PERU. (25 de 04 de 2017). *ASEP ASOCIACION DE EMPRENDEDORES DE PERU*. Obtenido de NOTICIAS:

<https://asep.pe/index.php/generacion-millennial-los-nuevos-emprendedores/>

BBC . (07 de 08 de 2018). *BBC NEWS MUNDO*. Obtenido de PORQUE LA EDAD PROMEDIO DE UN EMPRENDEDOR EXITOSOS DE 45 AÑOS:

<https://www.bbc.com/mundo/noticias-45039819>

BNP PARIBAS. (18 de 11 de 2015). *"THE EMERGENCE OF THE MILLENNIPRENEUR"*. Obtenido de <https://group.bnpparibas/en/news/bnp-paribas-global-entrepreneurs-report-2016>

Cifras, E. e. (29 de 07 de 2017). *Hablando Millennials*. Obtenido de Inforgrafias Documentos: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Inforgrafias-INEC/2017/millennials.pdf>

COLOMBIA DIGITAL. (02 de 01 de 2014). *La Generación Y o los 'Millennials' (los milenarios) nacidos entre 1980 y 2000, son conocidos también como los nativos digitales*.

Recuperado el 30 de 11 de 2018, de Generacion y Generacion Millennials:

<https://colombiadigital.net/actualidad/articulos-informativos/item/6210-la-generacion-del-milenio-o-generacion-y.html>

Análisis de los Tipos de Emprendimientos de los Millennials en la Ciudad de Guayaquil

- CULTURA GEEK. (27 de 09 de 2017). *COMO LOGRAN LOS MILLENNIALS TENER EMPRENDIMIENTOS EXITOSOS*. Obtenido de <http://culturageek.com.ar/millennials-emprendimientos-exitosos/>
- Davies, J. (2016). Gen Y Me: Why it Pays to Personalise for Millennials. *Digital Marketing Magazine*. Obtenido de <http://digitalmarketingmagazine.co.uk/digital-marketing-news/gen-y-me-why-it-pays-to-personalise-for-millennials/3671>
- EJEMPLOS. (02 de 10 de 2017). *50 EJEMPLOS DE MICRO EMPRENDIMIENTOS* . Recuperado el 02 de 11 de 2018, de EJEMPLOS : <https://www.ejemplos.co/50-ejemplos-de-micro-emprendimientos/>
- El Comercio. (07 de 11 de 2016). *Millennials, los mas concienciados con el medio ambiente y la sostenibilidad*. Obtenido de Tendencias: <https://www.elcomercio.com/tendencias/millennials-conciencia-medioambiente-cambioclimatico-educacion.html>
- El Pais. (13 de 06 de 2017). *Millennials dueño de la Nada*. Recuperado el 29 de 11 de 2018, de El Pais: https://elpais.com/elpais/2017/06/11/opinion/1497192510_685284.html
- EL UNIVERSO. (03 de 02 de 2017). *ECONOMIA*. Recuperado el 10 de 12 de 2018, de HISTORIAS DE EXITO DE EMPRENDEDORES ECUATORIANOS: WWW.ELUNIVERSO.COM/NOTICIAS/2017/02/03/NOTA
- EMARKETER. (18 de 07 de 2017). *Worldwide Retail and Ecommerce Sales: emarketers Estimates* . Recuperado el 30 de 11 de 2018, de www.emarketer.com: <https://www.emarketer.com/Report/Worldwide-Retail-Ecommerce-Sales-eMarketers-Estimates-20162021/2002090>
- ENTREPRENEUR. (04 de 11 de 2016). *3 RAZONES POR LO QUE NO SE CONTRATA MILLENNIALS*. Recuperado el 29 de 11 de 2018, de ENTREPRENEUR STAFF: <https://www.entrepreneur.com/article/274122>
- EXCELSIOR . (28 de 09 de 2017). *Millennials y cambio generacional* . Recuperado el 10 de 12 de 2018, de Opinion: www.excelsior.com.mx/opinion/
- Extra.ec. (15 de 02 de 2017). *Que país quiere el "Millennials" Ecuatoriano*. Recuperado el 29 de 11 de 2018, de Redaccion digital: <https://www.extra.ec/actualidad/millennial-ecuador-voto-eleccionespresidente2017-XJ1092514>

Análisis de los Tipos de Emprendimientos de los Millennials en la Ciudad de Guayaquil

- FAYERWAYER. (08 de 12 de 2016). *Millennils generacion Unica*. Recuperado el 30 de 11 de 2018, de Fayerwayer: <https://www.fayerwayer.com/2016/12/millennials-generacion-unica/>
- Fernandez, L., & Mirella, G. (2013). Bienestar Social, Económico y Ambiental para las Presentes y Futuras Generaciones. *Informacion Tecnologica*, 121-130.
- FLORES, A. P., & MATA, R. (08 de 07 de 2015). *FORGES, MEXICO*. Obtenido de MILLENNIALS: ¿UN RETO PARA LAS ORGANIZACIONES?: <https://www.forbes.com.mx/millennials-un-reto-para-las-organizaciones/>
- FORBES. (22 de 12 de 2014). *6 Rasgos clave de los Millennials, los nuevos consumidores*. Obtenido de <https://www.forbes.com.mx/6-rasgos-clave-de-los-millennials-los-nuevos-consumidores/>
- GAVILANEZ, P. (14 de 12 de 2016). *El 30% de la Poblacion regional es millenials, segun una investigacion telefonica*. Recuperado el 28 de 11 de 2018, de El Comercio: <https://www.elcomercio.com/tendencias/poblacion-millennials-investigacion-fundaciontelefonica-americalatina.html>
- GONZALEZ, B. (21 de 08 de 2017). *BEGONA GONZALEZ*. Obtenido de DIFERENCIA ENTRE BABY BOOMERS Y LAS GENERACIONES XYZ: <http://begonagonzalez.com/generacionxyz/>
- GUAYAQUIL EMPRENDE. (2017). *Centro de emprendimiento e innovacion GUAYAQUIL EMPRENDE*. Recuperado el 2018, de ¿QUIENES SOMOS?
- Irizarry, E. (2009). LA GENERACIÓN Y O GENERACIÓN MILENARIA:EL NUEVO PARADIGMA LABORAL. *Revista Empresarial Inter Metro* , 8.
- Jaramillo, L. (2008). *Emprendimiento: Concepto básico en competencias*. LUMEN.
- Markous, P. (31 de Enero de 2016). La Nacion. *En Ecuador, el "milagro económico" se derrumba cual castillo de naipes*.
- METRO ECUADOR. (20 de 03 de 2017). *¿ Que y como son los Millennials?* Recuperado el 29 de 11 de 2018, de Estilo de Vida: <https://www.metroecuador.com.ec/ec/estilo-vida/2017/03/20/que-son-millennials.html>
- ORTEGA, B. (01 de 07 de 2016). *Salir de la Burbuja*. Recuperado el 30 de 11 de 2018, de Managment Emprendimiento: <http://angeles-ec.com/wp-content/uploads/2016/08/Salir-de-la-Burbuja-America-Economia-07-2016.pdf>
- Paspuel, W. (2016). El nuevo emprendedor tiene retos por superar. *Lideres*.

Análisis de los Tipos de Emprendimientos de los Millennials en la Ciudad de Guayaquil

Ruiz, S., Ruiz, F., & Galindo, F. (2016). LOS MILLENNIALS UNIVERSITARIOS Y SU INTERACCIÓN CON EL SOCIAL MOBILE. *Fonseca, Journal of Communication*, 97-116.

Sanchez, D. (2012). *ANÁLISIS DEL EMPRENDEDOR Y DEL EMPRENDIMIENTO DE ÉXITO EN EL ECUADOR PARA INCENTIVAR LA CREACIÓN DE UNA RED DE INVERSIONISTAS ÁNGELES EN QUITO*. Quito.