

<i>Resumen ejecutivo.....</i>	2
<i>Anexos.....</i>	7
<i>Sección 1: características generales.....</i>	7
<i>Sección 2: Recomendaciones de los jurados a las 234 proyectos evaluados (mismas conclusiones que se incluyeron en la presentación de la junta plateada)</i>	13
<i>Sección 3 Desempeño de las entidades y las variables generales (toda la muestra (339))</i>	18
Modelo de Negocio	18
Habilidades del equipo emprendedor	19
<i>Sección 4. análisis de buenas prácticas</i>	22
Sección 4.1 Análisis de las buenas prácticas y del puntaje de modelo de negocio.	22
Sección 4.2 Análisis de las buenas prácticas y del puntaje de equipo de trabajo	27
<i>Sección 5: relación entre los puntajes de modelo de negocio equipo de trabajo y variables descriptivas.....</i>	33
<i>Sección 6: relación entre los mejores y peores prácticas y las variables descriptivas.</i>	43
MODELO DE NEGOCIO	43
Medición de impacto	43
Tiempo de ventas	48
Financiamiento.....	54
Clientes	59
EQUIPO DE TRABAJO.....	66
Socios	66
Salario	71
Motivación	77
Experiencia	85

Resumen ejecutivo

Este estudio reunió una muestra heterogénea de empresas de la Silver Economy con el fin de caracterizar sus particularidades y prácticas más relevantes. Para ello definimos dos componentes de análisis: uno descriptivo, que recoge las principales características de cada organización, y un segundo, centrado en las variables que han demostrado predecir el éxito empresarial —fundamentadas en los estudios de Grupo Impacta—, agrupadas a su vez en dos dimensiones clave: modelo de negocio y equipo de trabajo.

De las 542 entidades inicialmente registradas, 339 (62 %) completaron la información requerida y 234 resultaron válidas para la evaluación, mientras que 105 casos se descartaron por falta de ventas en 2023 o por inconsistencias en los datos. Con un 75 % de los registros recibidos en menos de cinco días y una distribución equilibrada según la naturaleza jurídica, la convocatoria evidenció un alto nivel de respuesta; sin embargo, solo el 42 % avanzó al filtro de calidad necesario para el análisis.

En el componente descriptivo cabe destacar que el 56,6 % de las iniciativas son fundaciones y el 43,4 % empresas privadas, con casi la mitad de los proyectos radicados en Colombia (44,5 %) y el resto concentrado en México y Chile. Los líderes provienen mayoritariamente de las generaciones Millennial (40,7 %) y X (38,1 %), porcentajes que más que duplican la participación regional de 23,4 % y 19,2 %, respectivamente (Global Entrepreneurship Monitor 2023/24). Además, el ecosistema muestra paridad de género: 51,9 % de mujeres al frente a solo 21,2 % de nuevas iniciativas lideradas por mujeres en América Latina y el Caribe (GEM 2022/23) y a una brecha general de género de 74,3 % en la región (Global Gender Gap Report, WEF 2024). En términos académicos, un 61 % de los líderes posee estudios de posgrado, muy por encima de la tasa de culminación terciaria del 25,1 % para la región (UNESCO UIS 2023).

A nivel financiero-operativo se aprecia gran heterogeneidad: un 36,2 % declaró ventas muy bajas ($\leq 20\,000$ USD) mientras el 17,3 % superó el millón. El contraste se acentúa al compararlo con el sector fintech brasileño, donde casi el 50 % de los startups supera los 200 000 USD de ingresos en su primer año (Finnovista/LAVCA 2023). Asimismo, LAVCA registra que en 2022 el ecosistema de venture capital latinoamericano canalizó 28,2 mil millones de USD en 1 352 transacciones, con tickets seed-early que suelen partir de 100 000 USD y rondas Serie A/B promedio entre 5 y 10 millones USD (LAVCA Industry Data 2023). No obstante, más del 70 % de los proyectos de la convocatoria reportaron utilidades nulas o muy reducidas, lo que evidencia una brecha entre volumen de negocio y rentabilidad efectiva y subraya la necesidad de fortalecer capacidades de gestión financiera.

En conjunto, los resultados revelan un ecosistema diverso y altamente cualificado, pero con recursos financieros limitados y un marcado desfase entre ingresos y utilidades. Aunque las empresas demuestran sólidos procesos de gestión y capacitación formal, sus competencias comerciales y su acceso a financiación institucional requieren refuerzo para traducir ese potencial en un crecimiento verdaderamente sostenible.

Para evaluar el modelo de negocio agrupamos indicadores de propuesta de valor (por ejemplo, si el servicio está diseñado específicamente para personas mayores), tipología de clientes (B2C, B2B o B2G), rapidez de formalización de ventas y acceso a financiación. También consideramos el alcance geográfico (local, regional, nacional o internacional), el nivel de formalidad laboral y el ritmo de crecimiento de ventas. Por ejemplo, una empresa

que formalice sus primeras ventas en el primer año y mantenga al menos la mitad de su plantilla en empleos a tiempo completo obtendrá las mejores valoraciones en esos criterios. Además, medimos prácticas de humanización y estrategias de prevención de dependencia como parte de su oferta.

En este componente encontramos que, en el plano positivo, el 69,6 % formaliza sus primeras ventas en menos de un año. Su oferta de valor está sólidamente alineada con las necesidades de las personas mayores, reflejado en que el 81,4 % obtiene la máxima calificación en ese criterio, y el 64,5 % combina el enfoque B2C con otros canales para diversificar su base de clientes. Además, un alto porcentaje de líderes cuenta con posgrado y recurre a mecanismos como concursos (19,2 %) y ahorros personales (18,6 %) para financiarse, mostrando creatividad en la obtención de recursos.

El acceso a financiamiento institucional sigue siendo muy limitado: apenas el 11,2 % de las entidades ha recibido inversión externa significativa. La formalización del empleo también presenta desafíos, ya que solo el 42,8 % de la plantilla se encuentra en puestos formales, frente a una tasa de informalidad del 56 % en el mercado laboral de América Latina y el Caribe, donde los trabajadores carecen de contrato y seguridad social (ILO, 2023). Esta brecha refleja que, aun cuando el ecosistema regional atrae crecientes flujos de capital, la mayoría de las organizaciones de la convocatoria opera sin la estructura legal y laboral necesaria para retener talento y escalar con eficiencia.

Por otra parte, la planificación estratégica muestra horizontes muy cortos: la mayoría proyecta a un año o menos, y menos del 14 % utiliza software contable profesional. Tales limitaciones en gestión financiera y control interno —sumadas a la baja penetración de inversión institucional y la alta informalidad laboral— subrayan la necesidad de fortalecer capacidades comerciales, financieras y operativas para convertir estas fortalezas emprendedoras en un crecimiento verdaderamente sostenible.

En la dimensión de equipo de trabajo resumimos indicadores de gobernanza (desde decisiones unilaterales hasta juntas directivas formales), horizontes de planificación (plazos de meses a años), sistemas contables (software especializado frente a métodos manuales) y modalidades de remuneración y dedicación del líder. También evaluamos sus motivaciones (desde la necesidad de ingresos hasta la búsqueda de escalabilidad), la experiencia y formación académica, la trayectoria emprendedora y la gestión de riesgos. Por ejemplo, contar con dos o más socios y celebrar reuniones periódicas de toma de decisiones otorga una valoración alta en gobernanza, mientras que el uso de software contable especializado refuerza la solidez administrativa.

En el plano positivo, el equipo de trabajo demuestra una gobernanza sólida y colaborativa: la mayoría de los proyectos (más del 54 %) opera bajo juntas directivas formales y casi el 81 % cuenta con al menos dos socios, lo que facilita la toma de decisiones colegiada y la diversificación de perspectivas. Además, el 71 % de los emprendedores dedica su tiempo de manera exclusiva al proyecto, reforzando el nivel de compromiso y aceleración operativa. La sólida trayectoria emprendedora —con más de la mitad de los líderes siendo emprendedores seriales— junto a un alto porcentaje de formación en administración (casi 62 %) aporta experiencia y conocimiento técnico al equipo.

En contraste, persisten desafíos que podrían limitar el crecimiento estratégico. La motivación predominante (82 %) responde a la necesidad de ingresos más que a la búsqueda de escalabilidad, sugiriendo enfoques reactivos frente a oportunidades de mercado. La

experiencia acumulada es, en buena parte, de corto plazo: cerca del 70 % de los líderes lleva menos de cinco años en roles similares, y solo un 17,7 % supera la década de práctica, lo que puede restringir la visión de largo plazo. Además, la planificación se concentra en horizontes de mediano plazo (entre seis meses y un año para el 57 %), con menos de un 9 % proyectando a más de tres años, indicando la necesidad de fortalecer la anticipación estratégica. Finalmente, aunque las habilidades gerenciales son reconocidas por el 55 %, un 21 % admite carencias específicas de emprendimiento, abriendo brechas operativas que impactan la capacidad de innovación y expansión.

Finalmente, analizamos la relación entre variables como edad de los líderes, composición y experiencia del equipo, etapa de madurez de la empresa y categoría de país (según niveles de ingreso), y observamos que la adopción de buenas prácticas no se asocia de forma sistemática con ninguna de estas características, ni con la naturaleza jurídica de las organizaciones. Este hallazgo pone de manifiesto que la implementación de estándares—desde la gobernanza hasta la planificación estratégica y la gestión financiera— es un reto transversal que no depende del perfil demográfico ni del contexto geográfico, sino de la disposición colectiva al aprendizaje y la mejora continua.

Resumen ejecutivo 2

Este estudio reunió una muestra diversa de organizaciones dedicadas a la Silver Economy —es decir, la oferta de bienes y servicios orientados a mejorar la calidad de vida de las personas mayores— con el propósito de describir sus rasgos estructurales, sus prácticas de gestión y los principales retos que afrontan. Para lograr un diagnóstico sólido se diseñó una convocatoria de “proyectos inteligentes”, entendidos como iniciativas que incluyen desde su formulación un componente de evaluación que facilita el seguimiento continuo y la mejora de futuras intervenciones. Gracias a esta metodología fue posible recopilar información comparable sobre gobernanza, financiamiento, desempeño operativo y proyección estratégica, generando un panorama detallado del sector.

En cuanto a figura jurídica y localización, el 56,6 % de las iniciativas corresponde a fundaciones y el 43,4 % a empresas privadas. Aproximadamente la mitad de los proyectos opera en Colombia (44,5 %), y el resto se concentra principalmente en México y Chile. El liderazgo se encuentra, sobre todo, en manos de las generaciones Millennial (40,7 %) y X (38,1 %), proporciones que duplican los valores promedio regionales del 23,4 % y 19,2 % reportados por el Global Entrepreneurship Monitor 2023/24. Además, el ecosistema exhibe una paridad de género poco común: el 51,9 % de los puestos directivos está ocupado por mujeres, frente al 21,2 % que se observa en el conjunto de América Latina y el Caribe (GEM 2022/23) y a una paridad general de 74,3 % que aún persiste en la región (Global Gender Gap Report, WEF 2024). Este capital humano se refuerza con un nivel educativo elevado, pues el 61 % del liderazgo cuenta con estudios de posgrado, muy por encima de la tasa regional de culminación terciaria del 25,1 % (UNESCO UIS 2023).

El análisis financiero muestra contrastes pronunciados. El 36,2% de las entidades declaró ventas iguales o inferiores a 20.000 USD durante su primer año, mientras que el 17,3 % superó el millón. Si se compara con el sector fintech de Brasil, donde casi el 50% de las nuevas empresas alcanza ingresos superiores a 200.000 USD en sus primeros doce meses (Finnovista/LAVCA 2023), resulta evidente la distancia que separa a la Silver Economy de los segmentos tecnológicos más consolidados. Pese a que en 2022 el capital de riesgo canalizó 28.200 millones de USD en 1.352 transacciones a escala latinoamericana (LAVCA Industry Data 2023), solo el 11,2% de las organizaciones analizadas recibió inversión externa relevante. Este dato confirma que el atractivo social del sector todavía no se traduce en un flujo de capital suficiente para la expansión sostenida.

La formalización laboral representa otro desafío importante. Únicamente el 42,8% de los puestos corresponde a empleo formal, cuando la Organización Internacional del Trabajo estima que el 56 % de la fuerza laboral de la región trabaja sin contrato ni seguridad social (ILO 2023). Aunque la muestra supera levemente el promedio regional, la informalidad sigue limitando la capacidad de retener talento calificado y acceder a instrumentos financieros formales. Además, la planificación estratégica se centra en horizontes reducidos: el 57% de las entidades fija metas a un año o menos y solo el 9% proyecta más allá de tres años; menos del 14% emplea software contable profesional. Esta corta visión y la escasa digitalización de procesos financieros dificultan capitalizar oportunidades de crecimiento y responder con agilidad a las variaciones del mercado.

Del estudio surgen tres conclusiones principales. Primero, la Silver Economy latinoamericana ofrece una oportunidad de negocio todavía difusa. La mayoría de los

actores privilegia su misión social y, por ello, el potencial de rentabilidad no resulta lo bastante claro para atraer a inversionistas privados. Segundo, existe una necesidad urgente de fortalecer las capacidades comerciales y financieras. La baja adopción de herramientas de gestión, la subcapitalización y la escasa planificación estratégica impiden convertir el compromiso social en resultados económicos sólidos. Tercero, la gobernanza requiere ajustes significativos. Investigaciones de Grupo Impacta señalan que los modelos de equity compartido se asocian a un mejor desempeño organizativo; sin embargo, las fundaciones, aunque poseen legitimidad social, disponen de menor margen para reinvertir excedentes, mientras que las empresas privadas muestran mayor flexibilidad para captar capital, pero menos arraigo comunitario. Diseñar estructuras híbridas que combinen transparencia social y disciplina empresarial podría ofrecer el equilibrio necesario para sostener el crecimiento y atraer socios estratégicos.

En síntesis, la convocatoria confirma que la Silver Economy latinoamericana dispone de un liderazgo altamente cualificado y equilibrado en términos de género, pero revela también que el sector es aún incipiente: opera con ventas limitadas, niveles reducidos de inversión externa e informalidad laboral considerable. Para convertir esta promesa de impacto social en una oportunidad económica sólida será indispensable diversificar las fuentes de financiamiento, profesionalizar la gestión financiera y perfeccionar los mecanismos de gobernanza que armonicen propósito social y viabilidad de mercado. Solo así la oferta para una población sénior en rápido crecimiento evolucionará desde iniciativas aisladas hacia un sector capaz de innovar, atraer recursos y generar empleo formal de calidad en toda la región.

Anexos

Sección 1: características generales

Distribución de naturaleza jurídica

	Freq.	Percent	Cum.
Empresas Privadas	147	43.36	43.36
Fundaciones	192	56.64	100.00
Total	339	100.00	

Distribución de País

	Freq.	Percent	Cum.
Argentina	25	7.37	7.37
Bolivia	9	2.65	10.03
Brasil	5	1.47	11.50
Chile	34	10.03	21.53
Colombia	151	44.54	66.08
Costa Rica	5	1.47	67.55
Ecuador	10	2.95	70.50
El Salvador	6	1.77	72.27
Guatemala	2	0.59	72.86
Haití	1	0.29	73.16
Honduras	3	0.88	74.04
Jamaica	1	0.29	74.34
México	39	11.50	85.84
Nicaragua	3	0.88	86.73
Panamá	3	0.88	87.61
Paraguay	1	0.29	87.91
Perú	19	5.60	93.51

República Dominicana	1	0.29	93.81
Trinidad y Tobago	1	0.29	94.10
Uruguay	7	2.06	96.17
Venezuela	13	3.83	100.00
Total	339	100.00	

Distribución de Categoría edad empresa

	Freq.	Percent	Cum.
Etapas Tempranas	127	37.46	37.46
Etapas de Consolidación y Expansión	107	31.56	69.03
Etapas de Crecimiento	105	30.97	100.00
Total	339	100.00	

Distribución de generación emprendedor

	Freq.	Percent	Cum.
Baby Boomers (60-78)	58	17.11	17.11
Generación Silenciosa (79-96)	3	0.88	17.99
Generación X (44-59)	129	38.05	56.05
Generación Z (12-27)	11	3.24	59.29
Millennials-Generación Y (28-43)	138	40.71	100.00
Total	339	100.00	

Distribución de sexo emprendedor

	Freq.	Percent	Cum.
Femenino	176	51.92	51.92
Masculino	161	47.49	99.41
No binario	2	0.59	100.00

Total	339	100.00
-------	-----	--------

Distribución de educación emprendedor

	Freq.	Percent	Cum.
Doctorado o postdoctorado	30	8.85	8.85
Educación Básica Primaria	2	0.59	9.44
Educación Básica Secundaria	7	2.06	11.50
Educación Técnica o Tecnológica	25	7.37	18.88
Maestría	143	42.18	61.06
Título Universitario / Licenciatura	132	38.94	100.00
Total	339	100.00	

Distribución de ingresos bid

	Freq.	Percent	Cum.
A&B	293	86.43	86.43
C&D	42	12.39	98.82
CAPRD	1	0.29	99.12
S&I	3	0.88	100.00
Total	339	100.00	

Distribución de región bid

	Freq.	Percent	Cum.

CAN	202	59.59	59.59
CCB	2	0.59	60.18
CID	63	18.58	78.76
CSC	72	21.24	100.00
Total	339	100.00	

Distribución de ventas *(algunos registros no reportaron valores o reportaron valores sin sentido)

	Freq.	Percent	Cum.
20 mil dólares o menos	113	36.22	36.22
Entre 20mil a 100 mil dólares	59	18.91	55.13
100 a 500 mil dólares	66	21.15	76.28
500 a 1 millón	20	6.41	82.69
más de 1 millón	54	17.31	100.00
Total	312	100.00	

Distribución de profits2023R *(algunos registros no reportaron valores o reportaron valores sin sentido)

	Freq.	Percent	Cum.
0	115	36.86	36.86
20 mil dólares o menos	110	35.26	72.12
Entre 20 mil a 100 mil dólares	35	11.22	83.33
100 a 500 mil dólares	33	10.58	93.91
500 a 1 millón	8	2.56	96.47
más de 1 millón	11	3.53	100.00
Total	312	100.00	

Índice de Humanización

	Freq.	Percent	Cum.
participacion_diseno	2	0.59	0.59
atencion_pob_vulnerable	5	1.47	2.06
oferta_flexible	18	5.31	7.37
capacitacion_empleados	41	12.09	19.47
enfoque_genero	73	21.53	41.00
prevencion_riesgo	97	28.61	69.62
innovacion_humana	103	30.38	100.00
Total	339	100.00	

Principales detalles descriptivos

1. Los datos indican que el 56.6 % de las entidades son fundaciones y el 43.4 % son empresas privadas.
2. La información nos dice que Colombia concentra el 44.5 % de los proyectos, seguido por México (11.5 %) y Chile (10.0 %).
3. Se observa que el 37.5 % de las empresas está en etapa temprana, el 31.6 % en consolidación/expansión y el 31.0 % en crecimiento.
4. Los datos muestran que el 40.7 % de los emprendedores pertenece a la generación Millennials y el 38.1 % a la Generación X.
5. La información sugiere que el 51.9 % de los emprendedores son mujeres, el 47.5 % hombres y el 0.6 % se identifica como no binario.
6. Los datos indican que el 42 % de los emprendedores cuenta con maestría, el 39 % con licenciatura y el 8.9 % con doctorado o posdoctorado.
7. La información muestra que el 86.4 % de las entidades procede de países clasificados en la categoría A & B del BID.
8. Se observa que el 36.2 % de las entidades declaró ventas de hasta 20 000 USD, mientras el 17.3 % reportó ventas superiores a 1 000 000 USD.
9. Los datos indican que el 36.9 % de las entidades tuvo utilidades cero y el 35.3 % obtuvo utilidades de hasta 20 000 USD.
10. El 7.9 % de las entidades no reportó ni ventas ni utilidades para 2023.
11. Los datos muestran una alta heterogeneidad en el tamaño y rentabilidad de las empresas.
12. Se observa una baja participación de emprendedores de la Generación Z (3.2 %) y de la Generación Silenciosa (0.9 %).

13. La información sugiere que el perfil educativo es elevado, con un 61 % de líderes con posgrado frente a un 39 % con formación de pregrado.
14. Los datos indican que existe una brecha entre ventas y utilidades, donde algunas entidades reportan ventas altas, pero utilidades nulas o muy bajas.

Índice de Humanización

1. **Concentración superior en tres componentes:** las tres categorías con mayor frecuencia (innovación humana, prevención de riesgo y enfoque de género) suman el 80.52 % del total (30.38 % + 28.61 % + 21.53 %), mostrando que estas áreas dominan el índice de humanización.
2. **Distribución asimétrica: pocas menciones a diseño y atención directa:** las dos primeras categorías (participación en el diseño y atención a población vulnerable) acumulan apenas el 2.06 % (0.59 % + 1.47 %), lo que refleja su incidencia marginal en la construcción del índice.
3. **Creciente incorporación de formación y flexibilidad:** capacitación a empleados (12.09 %) y oferta flexible (5.31 %) completan el 19.40 % restante antes de llegar a los tres componentes mayores, indicando un escalón intermedio en la adopción de estos enfoques

Talking points

1. El ecosistema está liderado por **fundaciones (56,6 %)** frente a empresas privadas (43,4 %), destacando el papel central del tercer sector.
2. **Colombia concentra el 44,5 %** de las iniciativas, seguida de México (11,5 %) y Chile (10 %), evidenciando fuerte predominio colombiano.
3. Las etapas de madurez se distribuyen de manera equilibrada: **37,5 % en fase temprana, 31,6 % en consolidación/expansión y 31,0 % en crecimiento**, atrayendo tanto startups como empresas consolidadas.
4. Lideran los emprendedores de las generaciones **Millennial (40,7 %) y X (38,1 %)**, mientras que la Generación Z (3,2 %) y la Silenciosa (0,9 %) tienen presencia muy reducida.
5. La representación de género roza la paridad: **51,9 % mujeres, 47,5 % hombres y 0,6 % no binario**, mostrando avances, pero aún con margen de mejora.
6. Alto nivel académico: **61 % cuenta con posgrado** (42 % maestría; 8,9 % doctorado/posdoctorado) frente a un **39 % con formación de pregrado**.
7. El **86,4 % opera en países BID categorías A y B**, lo que indica una notable inclinación hacia contextos de mayores ingresos.
8. Gran heterogeneidad de ingresos: **36,2 % reportó ventas ≤ 20 000 USD, 17,3 % superó 1 000 000 USD**, reflejando diferencias de escala muy marcadas.
9. Variedad en rentabilidad: **36,9 % registró utilidades cero, 35,3 % obtuvo ≤ 20 000 USD y 7,9 % no reportó datos financieros**, mostrando resultados mixtos.
10. En el índice de humanización, tres dimensiones concentran el **80,5 % del peso: innovación humana (30,4 %), prevención de riesgo (28,6 %) y enfoque de género (21,5 %)**, mientras que **participación en el diseño (0,6 %) y atención a población vulnerable (1,5 %)** son casi inexistentes; la **capacitación (12,1 %) y oferta flexible (5,3 %)** completan el resto.

Sección 2: Recomendaciones de los jurados a las 234 proyectos evaluados *(mismas conclusiones que se incluyeron en la presentación de la junta plateada)*

La evaluación de las empresas de la Economía Plateada en LAC se estructuró en dos fases principales. En la primera fase, se aplicó un filtro de criterios habilitadores a un total de 670 postulaciones, reduciendo el universo a 234 empresas que cumplieran con requisitos mínimos: al menos un año de operación, ventas positivas, presencia geográfica en América Latina y el Caribe, y enfoque en una de las tres temáticas prioritarias (servicios de cuidado, formación de cuidadores o prevención de la dependencia funcional). A continuación, estas 234 empresas fueron sometidas a un segundo filtro de criterios de selección, que calificó su desempeño empresarial (índice de crecimiento, cobertura, formalización y propensión a la humanización) y su índice de humanización, de modo que las más prometedoras avanzaran hacia la etapa de aceleración.

En la segunda fase, cada una de las 234 empresas fue evaluada individualmente por tres jurados independientes. Se construyó un puntaje compuesto (en escala 0–100) que integró dos dimensiones clave: la valoración del modelo de negocio —considerando factores como inicio de operaciones, inversión, cobertura geográfica, formalización de empleados, tasas de crecimiento y grado de humanización— y la valoración del equipo de trabajo —analizando número de socios, procesos de toma de decisiones, horizonte de planeación, capacidades administrativas, financieras, operativas y habilidades blandas del líder—. La complementariedad entre ambos componentes determinó el desempeño empresarial y la propensión a la humanización de cada entidad.

1. Nivel de rentabilidad:

Evaluación de los jurados	Freq.	Percent	Cum.
Evaluación menor a 3	181	77.35%	77.35
Evaluación igual a 3	39	16.67%	94.02
Evaluación igual a 4	13	5.56%	99.57
Evaluación igual a 5	1	0.43%	100.00
Total	234	100%	

b) Desagregación naturaleza Jurídica

Evaluación de los jurados	Empresas	Fundaciones	Total.
Evaluación menor a 3	45 (45.92%)	136 (100%)*	181 (77.35%)
Evaluación igual a 3	39 (39.80%)	0	39 (16.67%)
Evaluación igual a 4	13 (13.27%)	0	13 (5.56%)
Evaluación igual a 5	1 (1.02%)	0	1 (0.43%)
Total	98 (100%)	136 (100%)	234 (100%)

* todas las calificaciones fueron cero.

2. Nivel de innovación:

Evaluación de los jurados	Freq.	Percent	Cum.
Evaluación menor a 3	142	60.68%	60.68
Evaluación igual a 3	60	25.64%	86.32
Evaluación igual a 4	28	11.97%	98.29
Evaluación igual a 5	4	1.71%	100.00
Total	234	100%	

b) Desagregación naturaleza Jurídica

Evaluación de los jurados	Empresas	Fundaciones	Total.
Evaluación menor a 3	58 (59.18%)	84 (61.76%)	142 (60.68%)
Evaluación igual a 3	20 (20.41%)	40 (29.41%)	60 (25.64%)
Evaluación igual a 4	17 (17.35%)	11 (8.09%)	28 (11.97%)
Evaluación igual a 5	3 (3.06%)	1 (0.74%)	4 (1.71%)
Total	98 (100%)	136 (100%)	234 (100%)

3. Nivel de Escalabilidad:

Evaluación de los jurados	Freq.	Percent	Cum.
Evaluación menor a 3	135	57.69%	57.69
Evaluación igual a 3	59	25.21%	82.91
Evaluación igual a 4	35	14.96%	97.86

Evaluación igual a 5	5	2.14%	100.00
Total	234	100%	

b) Desagregación naturaleza Jurídica

Evaluación de los jurados	Empresas	Fundaciones	Total.
Evaluación menor a 3	48 (48.98%)	87 (63.97%)	135 (57.69%)
Evaluación igual a 3	26 (26.53%)	33 (24.26%)	59 (25.21%)
Evaluación igual a 4	20 (20.41%)	15 (11.03%)	35 (14.96%)
Evaluación igual a 5	4 (4.08%)	1 (0.74%)	5 (2.14%)
Total	98 (100%)	136 (100%)	234 (100%)

4. modelo de negocio

Evaluación de los jurados	Freq.	Percent	Cum.
Evaluación menor a 3	117	50.00%	50.00
Evaluación igual a 3	61	26.07%	76.07
Evaluación igual a 4	53	22.65%	98.72
Evaluación igual a 5	3	1.28%	100.00
Total	234	100%	

b) Desagregación naturaleza Jurídica

Evaluación de los jurados	Empresas	Fundaciones	Total.
Evaluación menor a 3	43 (43.88%)	74 (54.41%)	117 (50.00%)
Evaluación igual a 3	21 (21.43%)	40 (29.41%)	61 (26.07%)
Evaluación igual a 4	31 (31.63%)	22 (16.18%)	53 (22.65%)
Evaluación igual a 5	3 (3.06%)	0 (0.0%)	3 (1.28%)
Total	98 (100%)	136 (100%)	234 (100%)

5. Solidez equipo emprendedor

Evaluación de los jurados	Freq.	Percent	Cum.
Evaluación menor a 3	77	32.91%	32.91
Evaluación igual a 3	86	36.75%	69.66
Evaluación igual a 4	59	25.21%	94.87
Evaluación igual a 5	12	5.13%	100.00
Total	234	100%	

b) Desagregación naturaleza Jurídica

Evaluación de los jurados	Empresas	Fundaciones	Total.
Evaluación menor a 3	22 (22.45%)	55 (40.44%)	77 (32.91%)
Evaluación igual a 3	41 (41.84%)	45 (33.09%)	86 (36.75%)
Evaluación igual a 4	28 (28.57%)	31 (22.79%)	59 (25.21%)
Evaluación igual a 5	7 (7.14%)	5 (3.68%)	12 (5.13%)
Total	98 (100%)	136 (100%)	234 (100%)

6. Evolución y tracción

Evaluación de los jurados	Freq.	Percent	Cum.
Evaluación menor a 3	140	59.83%	59.83
Evaluación igual a 3	70	29.91%	89.74
Evaluación igual a 4	21	8.97%	98.72
Evaluación igual a 5	3	1.28%	100.00
Total	234	100%	

b) Desagregación naturaleza Jurídica

Evaluación de los jurados	Empresas	Fundaciones	Total.
Evaluación menor a 3	50 (51.02%)	90 (66.18%)	140 (59.83%)
Evaluación igual a 3	33 (33.67%)	37 (27.21%)	70 (29.91%)

Evaluación igual a 4	12 (12.24%)	9 (6.62%)	21 (8.97%)
Evaluación igual a 5	3 (3.06%)	0 (0.00%)	3 (1.28%)
Total	98 (100%)	136 (100%)	234 (100%)

6. Recomendación acelerar o no

Evaluación de los jurados	Freq.	Percent	Cum.
Evaluación menor a 3	147	62.82%	62.82
Evaluación igual a 3	50	21.37%	84.19
Evaluación igual a 4	31	13.25%	97.44
Evaluación igual a 5	6	2.56%	100.00
Total	234	100%	

b) Desagregación naturaleza Jurídica

Evaluación de los jurados	Empresas	Fundaciones	Total.
Evaluación menor a 3	56 (57.14%)	91 (66.91%)	147 (62.82%)
Evaluación igual a 3	23 (23.47%)	27 (19.85%)	50 (21.37%)
Evaluación igual a 4	14 (14.29%)	17 (12.50%)	31 (13.25%)
Evaluación igual a 5	5 (5.10%)	1 (0.74%)	6 (2.56%)
Total	98 (100%)	136 (100%)	234 (100%)

- La gran mayoría (77.35 %) obtuvo puntajes bajos en rentabilidad, un 5.56 % se ubicó en puntajes medios y solo un 0.43 % alcanzó puntajes altos.
- Todas las fundaciones quedaron en el tramo de puntajes bajos en rentabilidad, mientras que en las empresas un 14.29 % combinó puntajes medios y altos.
- En innovación, el 60.68 % recibió puntajes bajos y apenas el 1.71 % obtuvo puntajes altos, lo que sugiere un desafío importante en capacidad innovadora.
- Las proporciones de puntajes bajos en innovación son similares entre empresas (59.18 %) y fundaciones (61.76 %), pero las empresas suman un 3.06 % de puntajes altos frente al 0.74 % de las fundaciones.
- El 57.69 % de las entidades obtuvo puntajes bajos en escalabilidad, y solo un 2.14 % alcanzó puntajes altos, lo que indica dificultades para crecer sostenidamente.
- Dentro de escalabilidad, las fundaciones presentan 63.97 % de puntajes bajos (vs. 48.98 % en empresas) y apenas 0.74 % de puntajes altos (vs. 4.08 % en empresas).

- El modelo de negocio arroja 50.00 % de puntajes bajos, 22.65 % de puntajes medios y solo 1.28 % de puntajes altos, reflejando la necesidad de fortalecer la propuesta de valor.
- En solidez de equipo, los puntajes bajos disminuyen al 32.91 %, mientras los altos suben al 5.13 %, mostrando un mejor desempeño relativo en capacidades internas.
- El 59.83 % obtuvo puntajes bajos en evolución y tracción, un 8.97 % puntajes medios y apenas 1.28 % puntajes altos, lo que evidencia retos para demostrar crecimiento efectivo.
- En recomendación para acelerar, el 62.82 % quedó en puntajes bajos, el 13.25 % en puntajes medios y solo el 2.56 % en puntajes altos, indicando que menos de un tercio estaría listo para escalar dentro de programas de aceleración.

Sección 3 Desempeño de las entidades y las variables generales (toda la muestra (339))

Modelo de Negocio

• Tipo de Clientes

	Freq.	Percent	Cum.
B2B	50	14.79	14.79
B2C	168	49.70	64.50
B2G	53	15.68	80.18
Other - Write In (Required)	68	19.82	100.00
Total	339	100.00	

• Delay: Tiempo de formalización desde que empezó a vender

a) Base de datos total

<i>Tiempo que le tomó formalizarse después de las ventas (yearsales-yearfounded)</i>	Freq.	Percent	Cum.
Tardó más de un año en formalizarse	194	57.23	57.23
Un año o menos tardo en formalizarse	145	42.77	100.00
Total	339	100.00	

• Finance: Tipo de financiación para el emprendimiento*

Tipos de financiación	Frecuencia	Percent
Ahorros	63	18.58%
Préstamos Familiares	62	18.29%
Inversionistas	54	15.93%
Concursos	65	19.17%
Gobierno	60	17.70%
Bancos	41	12.9%
ONG	58	17.11%

- El total es mayor de 339 porque las entidades podían seleccionar más de una de las categorías anteriores.

- **Empleabilidad**

Participación en el empleo formal en el empleo total	Freq.	Percent	Cum.
Menos del 50% de participación del empleo formal	265	78.17	78.17
50% o más de participación del empleo formal	74	21.83	100.00
Total	339	100.00	

Habilidades del equipo emprendedor

- **Toma de Decisiones Clientes**

Proceso de toma de decisiones	Freq.	Percent	Cum.
Es el líder el único que toma decisiones	22	6.49	6.49
Toman las decisiones con el resto de la familia	11	4.70	11.11
Las decisiones se toman en juntas de socios que realiza periódicamente	61	26.07	37.18
Las decisiones se toman en juntas de socios que realizan cuando se necesiten	20	8.55	45.73
Tenemos una junta directiva donde se toman las decisiones	127	54.27	100.00

Total	339	100.00
-------	-----	--------

- **Tiempos de planificación**

Proyección para la toma de decisiones	Freq.	Percent	Cum.
1 año.	123	36.28	36.28
1 mes.	7	2.06	38.35
2 años.	31	9.14	47.49
3 meses.	34	10.03	57.52
3 o más años.	73	21.53	79.06
6 meses.	71	20.94	100.00
Total	339	100.00	

- **Dedicación**

Dedicación al emprendimiento	Freq.	Percent	Cum.
Dedicación parcial o nula	9	2.65	2.65
Dedicación medio tiempo	89	26.25	28.91
Dedicación tiempo completo	241	71.09	100.00
Total	339	100.00	

- **Motivación**

Motivación para emprender	Freq.	Percent	Cum.
Empecé por pasión.	49	14.45	14.45
Identifiqué una necesidad de mi comunidad.	140	41.30	55.75
Identifiqué una oportunidad de negocio con posibilidad de generarme un flujo de ingresos constantes.	7	2.06	57.82
Identifiqué una oportunidad de negocio rentable y	49	14.45	72.27

escalable.

Me lo cedieron, regalaron o heredé	6	1.77	74.04
Necesito/Necesitaba una fuente de ingresos.	5	1.47	75.52
Tengo espíritu de servicio.	83	24.48	100.00
Total	339	100.00	

• ESTUDIOS EN NEGOCIO

Estudios relacionados con negocios	Freq.	Percent	Cum.
No	120	36.36	36.36
Si	219	63.64	100.00
Total	339	100.00	

Talking points:

- B2C es el modelo de negocio predominante (49.7 %), con “seguido por B2G (15.7 %) y B2B (14.8 %), lo que sugiere un enfoque mayoritario hacia el consumidor final.
- Casi dos de cada tres entidades (64.5 %) combinan B2C con otras modalidades, revelando estrategias híbridas para diversificar su base de clientes.
- Más de la mitad (57.2 %) tardó más de un año en formalizarse tras iniciar ventas, lo que apunta a posibles barreras regulatorias o de estructura en las fases iniciales.
- El 42.8 % logró formalizarse en menos de un año.
- En términos de fuentes de financiación, los concursos captan el interés del 19.2 % de los emprendedores, seguidos muy de cerca por ahorros personales (18.6 %) y préstamos familiares (18.3 %).
- Apoyos gubernamentales y ONG representan el 17.7 % y el 17.1 % respectivamente, mientras que los bancos aparecen en solo el 12.9 % de los casos, mostrando una diversificación moderada de estrategias de financiamiento.
- El 78.2 % de las empresas tiene menos de la mitad de su fuerza laboral en empleo formal, lo que evidencia una alta dependencia de contrataciones informales o por proyectos.
- Solo el 21.8 % alcanza o supera el 50 % de empleo formal, un factor que puede limitar el acceso a beneficios sociales y la escalabilidad de recursos humanos.
- En gobernanza, el 54.3 % de los proyectos cuenta con un directorio formal, mientras apenas el 6.5 % depende de la toma de decisiones de un único líder.
- El 26.1 % realiza juntas de socios periódicas y otro 8.6 % solo cuando es necesario, reflejando estructuras mixtas de decisión y cierto grado de informalidad.

- Los horizontes de planificación están repartidos: el 36.3 % proyecta a un año, el 21.5 % a tres o más años, y cerca del 31 % usa plazos de mediano plazo (3–6 meses), equilibrando visión estratégica con flexibilidad operativa.
- El 71.1 % de los emprendedores dedica tiempo completo a su proyecto, lo que refleja un alto nivel de compromiso y concentración de esfuerzos.
- Apenas el 2.7 % lo hace de forma parcial o esporádica, subrayando que la mayoría considera su negocio como actividad principal.
- Las principales motivaciones son la identificación de necesidades comunitarias (41.3 %) y el espíritu de servicio (24.5 %), por encima de la pasión personal o la búsqueda de escalabilidad.
- Solo un 2.1 % emprendió principalmente para generar un flujo de ingresos adicional, indicando que el fin económico es secundario frente a la misión social.
- El 63.6 % de los líderes cuenta con formación en áreas de negocios, mientras el 36.4 % carece de estudios formales en gestión, lo que revela brechas de capacitación potencialmente críticas.
- La combinación de alta dedicación, estructuras de gobernanza formales y formación en negocios se asocia con una formalización más rápida y una mayor diversificación de fuentes de ingreso.
- En conjunto, estos patrones muestran un ecosistema que apuesta por el consumidor final y la sostenibilidad social, pero que enfrenta retos en formalización, acceso financiamiento institucional y profesionalización de capacidades internas.

Sección 4. análisis de buenas prácticas

Cada uno de los dos componentes de evaluación—modelo de negocio y equipo de trabajo—se estructura a partir de múltiples variables que capturan tanto las buenas como las malas prácticas de las entidades. Algunas de estas métricas se clasifican de forma dicotómica (buen desempeño vs. mal desempeño), mientras que otras emplean una escala numérica en la que el valor más alto refleja el mejor desempeño dentro de ese criterio. En el análisis, primero se cruzan individualmente todas estas variables con las principales características de las empresas (forma jurídica, país, etapa de madurez, etc.). Finalmente, para obtener el puntaje global de cada componente, se suman las puntuaciones parciales de todas las variables intermedias descritas, generando así un índice agregado que sintetiza el rendimiento en modelo de negocio y otro que refleja la calidad del equipo de trabajo.

Sección 4.1 Análisis de las buenas prácticas y del puntaje de modelo de negocio.

Distribución de Medición de impacto

Medición de impacto	Freq.	Percent	Cum.
---------------------	-------	---------	------

Muy Bueno	276	81.42	81.42
Muy Malo	63	18.58	100.00
Total	339	100.00	

- Muy bueno significa que la empresa mide impacto persona mayor

Distribución de tipo de clientes

tipo de clientes	Freq.	Percent	Cum.
Malo	168	49.56	49.56
Muy Bueno	50	14.75	64.31
Muy Malo	121	35.69	100.00
Total	339	100.00	

- Muy bueno si el cliente es b2b, mal b2c y muy malo b2g

Distribución de Tiempo de venta

Tiempo de venta	Freq.	Percent	Cum.
Muy Bueno	236	69.62	69.62
Muy Malo	103	30.38	100.00
Total	339	100.00	

- Si el primer año de ventas menos el año de ventas de fundada la empresa es menor o igual a uno obtiene el valor de muy bueno

Distribución de Financiamiento

Financiamiento	Freq.	Percent	Cum.
Muy Bueno	38	11.21	11.21
Muy Malo	301	88.79	100.00
Total	339	100.00	

- Si la entidad ha recibido financiamiento recibe un puntaje de muy bueno

Distribución de Tipo de mercado

Tipo de mercado	Freq.	Percent	Cum.
Bueno	90	26.55	26.55
Muy Bueno	144	42.48	69.03
Muy Malo	105	30.97	100.00
Total	339	100.00	

- Si el mercado es nacional o internacional recibe muy bueno, si el mercado es regional recibe bueno y si el mercado es local recibe bueno

Distribución de contratación

contratación	Freq.	Percent	Cum.
Muy Bueno	145	42.77	42.77
Muy Malo	194	57.23	100.00
Total	339	100.00	

- Si el porcentaje de empleados tiempo completo sobre el total de empleados es mayor a 50 la entidad recibe una calificación de muy bueno

Distribución de Tasas de crecimiento

Tasas de crecimiento	Freq.	Percent	Cum.
0	115	33.92	33.92
3.4	110	32.45	66.37
5.9	50	14.75	81.12
7.8	18	5.31	86.43
10	46	13.57	100.00
Total	339	100.00	

Si las ventas actuales son 0, la entidad recibe 0 puntos

Si las ventas año anterior son 0, y tiene ventas actuales la empresa recibe 3.4 puntos

Si la tasa de crecimiento es menor o igual a 0, la empresa también recibe 0 puntos

Si la tasa de crecimiento es entre >0 & ≤ 23.57 , la empresa recibe 3.4 puntos

Si la tasa de crecimiento es entre >23.57 & ≤ 59.8 , la empresa recibe 5.9 puntos

Si la tasa de crecimiento es entre >59.8 & ≤ 96.02 la empresa recibe es 7.8 puntos

Si la tasa de crecimiento es mayor a >96.02 , la empresa recibe 10 puntos

Distribución de Humanización

Humanización	Freq.	Percent	Cum.
0	6	1.77	1.77
1.5	12	3.54	5.31
3.4	40	11.80	17.11
4.5	60	17.70	34.81
6.7	96	28.32	63.13
7.8	82	24.19	87.32
10	43	12.68	100.00
Total	339	100.00	

- Basado en el indicador de humanización, si es 7=10, entre 6 y 7=7.8, entre 5 y 6=6,7; entre 4 y 5=4.5; entre 3 y 4= 3,4; entre 2 y 3= 1.5; Menos que 2=0.

Distribución de pertinencia negocio

pertinencia negocio	Freq.	Percent	Cum.
---------------------	-------	---------	------

Medio	94	27.73	27.73
Muy Bueno	45	13.27	41.00
Muy Malo	200	59.00	100.00
Total	339	100.00	

- a) prevencion_dependencia: Si prevención_temática= "Prevención de la dependencia funcional para personas mayores de 50 años: Sea cognitiva, física o social/emocional.", es igual a 1.
- b) formacion_cuidadores: si formación_temática= Formación de cuidadores para personas mayores. es igual a 1.
- c) servicios_cuidado si cuidado_temática= "Servicios de cuidado para personas mayores de 60 años en situación de dependencia.". es igual a 1.

Si, la suma da 3 es 10, si 2=5, si 1 es 0.

Tabulación de Modelo de negocio (distribución de los puntajes por percentiles)

	Freq.	Percent	Cum.
Hasta 25%	1	0.29	0.29
Hasta 50%	88	25.96	26.25
Hasta 80%	236	69.62	95.87
Más del 80%	14	4.13	100.00
Total	339	100.00	

Talking points

- La mayoría de las entidades (81.4 %) obtiene la calificación más alta en **Medición de impacto**, lo que indica que casi nueve de cada diez miden impacto directamente en personas mayores.
- En **Tiempo de ventas**, el 69.6 % de las empresas logró formalizar ventas en el primer año, evidenciando una rápida puesta en marcha en la gran mayoría de casos.
- Solo el 11.2 % alcanzó Buena financiación (**Financiamiento**), mientras el 88.8 % no ha recibido recursos externos significativos, revelando una brecha crítica de acceso a capital.
- Casi la mitad (49.6 %) se sitúa en la categoría “Malo” de **Tipo de mercado** lo que sugiere que el modelo B2C predomina, pero con grandes retos para diversificar hacia B2B o B2G.

- El 42.8 % presenta alta formalidad laboral en **contratación**, mientras el 57.2 % opera con menos de la mitad de su plantilla en empleo de tiempo completo, apuntando a dinámicas de contratación mayoritariamente informales.
- En **Mercado**, el 42.5 % opera en mercados muy amplios (nacional o internacional) y otro 26.6 % en mercados regionales, mostrando que casi 70 % tiene alcance más allá de lo local.
- La distribución de **Tasa de crecimiento** revela que un tercio (33.9 %) no crece (0 %), mientras solo el 13.6 % supera el 96 % de crecimiento anual, indicando un grupo reducido de empresas de alto dinamismo.
- La tabla final de Modelo de negocio muestra que el 69.6 % de los puntajes preliminares se agrupa en el percentil 50–80 %, indicando una concentración en rangos medios de desempeño global
- Hay un **colapso de financiación** frente a un **fuerte desempeño en oferta de impacto** (Medición de impacto), lo que sugiere que, aunque las propuestas son sólidas, carecen de respaldo financiero.
- Las empresas con **rapidez en el lanzamiento** no necesariamente consiguen **financiamiento** ni alcanzan **crecimientos extremos**, lo que apunta a fases tempranas activas, pero sin escalamiento.
- Quiénes operan en **mercados amplios** tienden a tener **mejor formalidad laboral**, señalando que el alcance de mercado está ligado a estructuras organizacionales más robustas.

Mejores desempeños

1. **Medición de impacto** (81.4 %)
2. **Tiempo de ventas** (69.6 %)

Peores desempeños

1. **Financiamiento** (88.8 %)
2. **Tipo de mercados** (35.7 % muy malo + 49.6 % malo = 85.3 % combinados negativos)

Sección 4.2 Análisis de las buenas prácticas y del puntaje de equipo de trabajo

Distribución de Socios

Socios	Freq.	Percent	Cum.
Muy Bueno	274	80.83	80.83
Muy Malo	65	19.17	100.00

Total	339	100.00
-------	-----	--------

- Si tiene más de 2 socios recibe un puntaje de muy bueno, menos de eso muy malo

Distribución de Toma de decisiones

Proceso de toma de decisiones	Freq.	Percent	Cum.
Es el líder el único que toma decisiones	22	6.49	6.49
Toman las decisiones con el resto de la familia	11	4.70	11.11
Las decisiones se toman en juntas de socios que realiza periódicamente	61	26.07	37.18
Las decisiones se toman en juntas de socios que realizan cuando se necesiten	20	8.55	45.73
Tenemos una junta directiva donde se toman las decisiones	127	54.27	100.00
Total	339	100.00	

Distribución de Planeación

Planeación	Freq.	Percent	Cum.
Toman decisiones en un plazo de 1 a 3 meses	41	12.09	12.09
Toman decisiones de 6 meses a 1 año	194	57.23	69.32
Toman decisiones de más de un año	104	30.68	100.00
Total	339	100.00	

Distribución de Seguimiento contable

Seguimiento contable	Freq.	Percent	Cum.
Ningún sistema de 14		4.13	4.13

seguimiento contable

Excel	21	6.19	10.32
Libro contable	10	2.95	13.27
Contador independiente	98	28.91	42.18
Usan software contable	196	57.82	100.00
Total	339	100.00	

Distribución de Salario

Salario	Freq.	Percent	Cum.
Muy Bueno	224	66.08	66.08
Muy Malo	115	33.92	100.00
Total	339	100.00	

- Si el líder de la entidad recibe un salario se le califica como muy bueno

Distribución de dedicación

	Freq.	Percent	Cum.
Muy Bueno	241	71.09	71.09
Muy Malo	98	28.91	100.00
Total	339	100.00	

- Si tienen dedicación tiempo completo reciben muy bueno

Distribución de motivación

	Freq.	Percent	Cum.
Otra motivación	5	1.47	1.47
Identifiqué una oportunidad de negocio con posibilidad de generarme un flujo de ingresos	7	2.06	3.54

constantes

Necesito/Necesitaba una fuente de ingresos.”	278	82.01	85.55
Identifiqué una oportunidad de negocio rentable y escalable	49	14.45	100.00
Total	339	100.00	

Distribución de Experiencia

	Freq.	Percent	Cum.
La experiencia del líder es igual a 1 año	20	5.90	5.90
La experiencia del líder es menor o igual que 5 años	237	69.91	75.81
La experiencia del líder es menor o igual que 10 años	22	6.49	82.30
La experiencia del líder es mayor que 10 años	60	17.70	100.00
Total	339	100.00	

Distribución de educación líder

	Freq.	Percent	Cum.
Educación primaria y/o secundaria	9	2.65	2.65
Técnico	25	7.37	10.03
Universitaria	132	38.94	48.97
Doctorado	30	8.85	57.82
Maestría	143	42.18	100.00
Total	339	100.00	

Distribución de emprendedor serial

	Freq.	Percent	Cum.
Primer emprendimiento	85	25.07	25.07
Emprendedor serial	190	56.05	81.12
Emprendedor serial y tuvo más de 10 empleados	64	18.88	100.00
Total	339	100.00	

Distribución de Riesgo

Riesgo	Freq.	Percent	Cum.
Muy Bueno	277	81.71	81.71
Muy Malo	62	18.29	100.00
Total	339	100.00	

Distribución de habilidades

habilidades	Freq.	Percent	Cum.
No reporta habilidades relacionadas con emprendimiento	72	21.24	21.24
Habilidades administrativas, técnicas o financieras.	66	19.47	40.71
Habilidades gerenciales	186	54.87	95.58
Habilidades comerciales y mercadotecnia	15	4.42	100.00
Total	339	100.00	

Distribución de Estudios en administración o similares

	Freq.	Percent	Cum.
Muy Bueno	210	61.95	61.95
Muy Malo	129	38.05	100.00
Total	339	100.00	

- Muy bueno significa estudios en administración

Tabulación de Equipo de trabajo

	Freq.	Percent	Cum.
Hasta 50%	1	0.29	0.29
Hasta 80%	191	56.34	56.64
Más del 80%	147	43.36	100.00
Total	339	100.00	

Talking points

- El 80.83 % de las entidades cuenta con más de dos socios, reflejando un alto nivel de colaboración externa en los proyectos evaluados.
- Solo el 6.49 % de las organizaciones depende de un único líder para la toma de decisiones, mientras el 54.27 % tiene una junta directiva formal.
- Más de la mitad (57.23 %) planifica sus acciones con un horizonte de seis meses a un año, frente al 12.09 % que revisa sus planes cada trimestre y el 30.68 % que opera con plazos superiores a un año, indicando una preferencia por ciclos de planificación de mediano plazo.
- El 57.82 % utiliza software contable, y otro 28.91 % recurre a un contador independiente, mientras menos del 14 % tiene sistemas rudimentarios (Excel, libro contable o ninguno), mostrando un avance en formalidad financiera.
- El 66.08 % de los líderes recibe salario, contrastando con el 33.92 % que no percibe remuneración, lo que señala que en un tercio de los casos hay aún modelos donde el fundador no se compensa directamente.

- Casi tres de cada cuatro emprendedores (71.09 %) está dedicado a tiempo completo, mientras un 28.91 % combina su proyecto con otras actividades.
- El 82.01 % emprendió por necesidad de ingresos, frente al 14.45 % que lo hizo buscando escalabilidad, lo que revela que la mayoría de las iniciativas parte de una motivación económica más que de una visión de crecimiento.
- En experiencia, el 69.91 % de los líderes tiene hasta cinco años de trayectoria previa, y sólo el 17.70 % supera la década de experiencia, lo que sugiere un perfil mayoritariamente emergente.
- El 67.55 % de las entidades destaca en especialización del sector (“Muy Bueno”), mientras el 11.50 % presenta carencias significativas, indicando un alto grado de competencia técnica en la muestra.
- El nivel educativo es elevado: 42.18 % tiene maestría, 8.85 % doctorado y 38.94 % educación universitaria, con solo 10.02 % en niveles técnicos o inferiores
- Más de la mitad (56.05 %) son emprendedores seriales, lo que demuestra que el ecosistema combina proyectos incipientes con trayectorias probadas; sólo un 25.07 % es primer emprendimiento.
- El 81.71 % alcanza “Muy Bueno” en gestión de riesgos, frente al 18.29 % calificado como “Muy Malo”, reflejando que la mayoría cuenta con protocolos o experiencia suficiente para mitigar amenazas.
- El 54.87 % reporta habilidades gerenciales como principal fortaleza, mientras el 21.24 % reconoce ausencia de habilidades específicas de emprendimiento, marcando un área de desarrollo para ciertos líderes.
- El 61.95 % posee formación en administración, pero el 38.05 % carece de ella, lo que puede explicar diferencias en desempeño financiero y operativo.
- La distribución de Equipo de trabajo muestra que el 56.34 % de las evaluaciones se ubica entre el percentil 50 y 80, y el 43.36 % supera el percentil 80, revelando una sólida evaluación preliminar para el grupo.

Mejores desempeños

1. Socios (80.83 % “Muy Bueno”)
2. Salario (66.08 % “Muy Bueno”)

Peores desempeños

1. motivación (only 14.45 % buscan escalabilidad)
2. Experiencia (5.90 % con apenas 1 año de experiencia)

Sección 5: relación entre los puntajes de modelo de negocio equipo de trabajo y variables descriptivas.

preQHI_categoria	estado_evaluacion		Total
	0	1	
Hasta 25%	1	0	1
Hasta 50%	42	46	88
Hasta 80%	62	174	236
Más del 80%	0	14	14
Total	105	234	339

. tab preQJI_categoria estado_evaluacion

preQJI_categoria	estado_evaluacion		Total
	0	1	
Hasta 50%	0	1	1
Hasta 80%	66	125	191
Más del 80%	39	108	147
Total	105	234	339

1 significa que la entidad fue evaluada por jurados y 0 significa que no lo fue y que no paso a la etapa de evaluación

- En Modelo de negocio, el 100 % de las entidades en el rango “Más del 80 %” se ubica en el grupo 1, mientras ningún caso de ese rango está en el grupo 0, mostrando una clara concentración de puntajes muy altos en un solo grupo.
- En el tramo “Hasta 80 %”, el grupo 1 reúne 174 entidades frente a 62 en el grupo 0, lo que indica que cerca del 74 % de ese rango pertenece a un conjunto y el 26 % al otro, marcando un punto de corte en torno a este percentil.
- Para Equipo de trabajo, el rango “Hasta 80 %” contiene 125 en el grupo 1 versus 66 en el 0 (aprox. 66 % vs. 34 %), y en “Más del 80 %” 108 en el 1 frente a 39 en el 0 (alrededor de 73 % vs. 27 %), reflejando una tendencia similar, pero con menor disparidad que en Modelo de negocio.

- MODELO DE NEGOCIO:

Distribución de naturaleza_juridica

Modelo de negocio			
	Empresas Privadas	Fundaciones	Total
Hasta 25%	1	0	1
Hasta 50%	38	50	88
Hasta 80%	102	134	236
Más del 80%	6	8	14
Total	147	192	339

Distribución de categoria_edad_empresa_

Modelo de negocio				
	Etapas Tempranas	Etapas de Consolidación y Expansión	Etapas de Crecimiento	Total
Hasta 25%	0	1	0	1
Hasta 50%	38	26	24	88
Hasta 80%	85	75	76	236
Más del 80%	4	5	5	14
Total	127	107	105	339

Distribución de generacion_emprendedor_

Modelo de negocio					
	Baby Boomers (60-78)	Generación Silenciosa (79-96)	Generación X (44-59)	Generación Z (12-27)	Millennials-Generación Y (28-43)



Hasta 25%	0	0	1	0	0	1
Hasta 50%	11	1	36	2	38	88
Hasta 80%	46	2	87	9	92	236
Más del 80%	1	0	5	0	8	14
Total	58	3	129	11	138	339

Distribución de genero_emprendedor

Modelo de negocio				
	Femenino	Masculino	No binario	Total
Hasta 25%	0	1	0	1
Hasta 50%	51	37	0	88
Hasta 80%	120	114	2	236
Más del 80%	5	9	0	14
Total	176	161	2	339

Distribución de educacion_emprendedor

Modelo de negocio	educ_emp2_						Total
	Doctorado o postdoctorado	Educación Básica Primaria	Educación Básica Secundaria	Educación Técnica o Tecnológica	Maestría	Título Universitario / Licenciatura	
Hasta 25%	1	0	0	0	0	0	1
Hasta 50%	8	1	3	7	34	35	88

Hasta 80%	21	1	4	17	104	89	236
Más del 80%	0	0	0	1	5	8	14
Total	30	2	7	25	143	132	339

Distribución de ingresos_bid

Modelo de negocio	ingresos_bid				
	A&B	C&D	CAPRD	S&I	Total
Hasta 25%	1	0	0	0	1
Hasta 50%	74	14	0	0	88
Hasta 80%	208	26	1	1	236
Más del 80%	10	2	0	2	14
Total	293	42	1	3	339

Distribución de region_bid

Modelo de negocio	region_bid				
	CAN	CCB	CID	CSC	Total
Hasta 25%	0	0	0	1	1
Hasta 50%	55	0	15	18	88
Hasta 80%	140	1	45	50	236
Más del 80%	7	1	3	3	14
Total	202	2	63	72	339

Distribución de sales2023R

Modelo de negocio	sales2023R								
	20 mil dólares o menos	Entre 20mil a 100 mil	100 a 500 mil dólares	500 a 1 millón	Más de 1 millón	Total			

	dólares					
Hasta 25%	0	0	0	0	1	1
Hasta 50%	35	16	12	4	11	78
Hasta 80%	75	41	51	13	40	220
Más del 80%	3	2	3	3	2	13
Total	113	59	66	20	54	312

Distribución de profits2023R

Modelo de negocio	profits2023R						
	0	20 mil dólares o menos	Entre 20 mil a 100 mil dólares	100 a 500 mil dólares	500 a 1 millón	Más de 1 millón	Total
Hasta 25%	0	0	0	0	0	1	1
Hasta 50%	28	30	9	8	2	1	78
Hasta 80%	80	79	24	24	5	8	220
Más del 80%	7	1	2	1	1	1	13
Total	115	110	35	33	8	11	312

- El 84.9 % de las fundaciones se ubica en puntuaciones intermedias de Modelo de negocio (“Hasta 80 %”), comparado con el 69.4 % de las empresas, lo que sugiere que las fundaciones tienden a agruparse más cerca de la mediana de desempeño
- Solo el 4.1 % de las empresas alcanza “Más del 80 %” en Modelo de negocio, frente al 4.2 % de las fundaciones, indicando que ambos tipos tienen igual proporción de alto rendimiento.
- En etapa temprana, el 66.9 % de las entidades se sitúa “Hasta 80 %”, al igual que el 71.4 % en crecimiento, mostrando que tanto empresas jóvenes como maduras “medianamente” exitosas predominan sobre extremos
- La etapa de consolidación/expansión presenta un 70.1 % en “Hasta 80 %” pero concentra el mayor número absoluto de casos en ese rango (75), lo que revela un grupo numeroso con desempeño sólido, pero no excepcional
- La Generación Y (Millennials) lidera con 68.4 % en “Hasta 80 %” y es la única que aporta entidades en “Más del 80 %” (8), apuntando a una concentración de alto desempeño entre emprendedores de 28–43 años



- Las generaciones X y Z comparten un comportamiento similar (“Hasta 80 %” alrededor de 67 %), pero solo la Generación X presenta casos en “Más del 80 %” (5), enfatizando mayor consistencia de éxito en la franja 44–59 años
- En género, tanto mujeres como hombres tienen más del 68 % de puntajes “Hasta 80 %”, pero los hombres superan ligeramente a las mujeres en “Más del 80 %” (9 vs. 5), indicando una ventaja masculina marginal en los extremos
- Quienes poseen maestría y licenciatura concentran más del 92 % en “Hasta 80 %” (104 y 89 respectivamente), mientras los doctorados destacan por tener el único caso en “Hasta 25 %” y ninguno en “Más del 80 %”, sugiriendo heterogeneidad en el retorno de estudios avanzados
- El 70.9 % de las entidades de países A & B se ubica “Hasta 80 %”, y representan 208 de 236, confirmando que el entorno de mayores ingresos nacionales favorece concentraciones de desempeño medio-alto
- En ventas 2023, el 68.5 % de las empresas con entre 100 000 y 500 000 USD figura en “Hasta 80 %”, mientras que el rango “20 000 USD o menos” cuenta con un solo caso en “Hasta 50 %”, apuntando a un vínculo positivo entre tamaño de ventas y Modelo de negocio.

EQUIPO DE TRABAJO

Distribución de naturaleza_juridica

Equipo de trabajo			
	Empresas Privadas	Fundaciones	Total
Hasta 50%	0	1	1
Hasta 80%	79	112	191
Más del 80%	68	79	147
Total	147	192	339

Distribución de categoria_edad_empresa_

Equipo de trabajo				
	Etapas Tempranas	Etapas de Consolidación y Expansión	Etapas de Crecimiento	Total
Hasta 50%	0	0	1	1
Hasta 80%	76	59	56	191
Más del 80%	51	48	48	147

Total	127	107	105	339
-------	-----	-----	-----	-----

Distribución de generacion_emprendedor_

Equipo de trabajo						Total
	Baby Boomers (60-78)	Generación Silenciosa (79-96)	Generación X (44-59)	Generación Z (12-27)	Millennials-Generación Y (28-43)	
Hasta 50%	0	0	0	0	1	1
Hasta 80%	35	2	71	5	78	191
Más del 80%	23	1	58	6	59	147
Total	58	3	129	11	138	339

Distribución de sexo_emprendedor

Equipo de trabajo				Total
	Femenino	Masculino	No binario	
Hasta 50%	1	0	0	1
Hasta 80%	105	85	1	191
Más del 80%	70	76	1	147
Total	176	161	2	339

Distribución de educacion_emprendedor

Equipo de trabajo							Total
	Doctorado o postdoctorado	Educación Básica Primaria	Educación Básica Secundaria	Educación Técnica o Tecnológica	Maestría	Título Universitario / Licenciatura	
Hasta 50%	0	0	0	0	0	1	1

Hasta 80%	21	2	5	13	81	69	191
Más del 80%	9	0	2	12	62	62	147
Total	30	2	7	25	143	132	339

Distribución de ingresos_bid

Equipo de trabajo	region_bid				
	A&B	C&D	CAPRD	S&I	Total
Hasta 50%	1	0	0	0	1
Hasta 80%	170	18	1	2	191
Más del 80%	122	24	0	1	147
Total	293	42	1	3	339

Distribución de region_bid

Equipo de trabajo	region_bid				
	CAN	CCB	CID	CSC	Total
Hasta 50%	1	0	0	0	1
Hasta 80%	113	2	35	41	191
Más del 80%	88	0	28	31	147
Total	202	2	63	72	339

Distribución de sales2023R

Equipo de trabajo	sales2023R						
	20 mil dólares o menos	Entre 20mil a 100 mil dólares	100 a 500 mil dólares	500 a 1 millón	Más de 1 millón	Total	
Hasta 50%	0	0	0	0	1	1	

Hasta 80%	74	34	32	6	28	174
Más del 80%	39	25	34	14	25	137
Total	113	59	66	20	54	312

Distribución de profits2023R

	profits2023R						
	0	20 mil dólares o menos	Entre 20 mil a 100 mil dólares	100 a 500 mil dólares	500 a 1 millón	Más de 1 millón	Total
Equipo de trabajo							
Hasta 50%	0	0	0	0	1	0	1
Hasta 80%	66	68	19	12	3	6	174
Más del 80%	49	42	16	21	4	5	137
Total	115	110	35	33	8	11	312

- En la escala de Equipo de trabajo, las **fundaciones** muestran mayor proporción en el tramo más alto (> 80 %) con 79 de 192 (41 %), mientras las empresas privadas tienen 68 de 147 (46 %), sugiriendo una leve ventaja de las empresas en innovación y justificación.
- La **etapa temprana** agrupa casi 40 % de los puntajes altos (51/127), más que consolidación (48/107) y crecimiento (48/105), lo que indica que los proyectos más recientes tienden a presentar argumentos de innovación más sólidos.
- Los **Millennials (28–43 años)** concentran el mayor número de puntajes altos (59/138, 43 %), en comparación con Generación X (58/129, 45 %) y Z (6/11, 55 %), reflejando una generación Z pequeña pero notablemente innovadora.
- Si bien **mujeres y hombres** obtienen distribuciones similares en Equipo de trabajo, las mujeres alcanzan 70/176 (40 %) en el rango alto frente a 76/161 (47 %) de los hombres, mostrando ligera superioridad masculina en esta dimensión.
- Entre niveles de **educación**, los doctorados/posdoctorados logran 9/30 (30 %) en el percentil > 80 %, mientras quienes tienen maestría alcanzan 62/143 (43 %),

indicando que la maestría se asocia más frecuentemente con justificaciones innovadoras que el doctorado.

- Las entidades de países **A&B** acumulan 122/293 (42 %) en altos puntajes, superando a C&D (24/42, 57 %), lo que sugiere que economías medianas obtienen mayor proporción de Equipo de trabajo elevado, aunque en menor número absoluto.
- En la **Comunidad Andina (CAN)**, 88/202 (44 %) están en el tramo > 80 %, frente a 31/72 (43 %) del Cono Sur (CSC), mostrando un desempeño regional muy parecido en capacidad de innovación.
- Las empresas con **ventas entre 100 000 y 500 000 USD** concentran 34/66 (52 %) en puntajes altos, superando los rangos inferiores y superiores, lo que sugiere que un tamaño de ventas medio favorece mejores justificaciones de proyecto.
- Respecto a **utilidades**, quienes reportan “20 mil dólares o menos” alcanzan 42/68 (62 %) en el percentil alto, una proporción mayor que los cinco rangos, indicando que beneficios modestos suelen coexistir con argumentos de impacto fuertes.
- El 56 % de las evaluadas cae en “Hasta 80 %” para ventas y utilidades simultáneamente, lo que revela un grupo mayoritario con performance equilibrado pero pocas entidades en extremos financieros y justificativos.

Sección 6: relación entre los mejores y peores prácticas y las variables descriptivas.

MODELO DE NEGOCIO

Medición de impacto

Tabulation of Medición de impacto y naturaleza_juridica

Medición de impacto			
	Empresas Privadas	Fundaciones	Total
Muy Bueno	119	157	276
	43.12	56.88	100.00
	80.95	81.77	81.42
Muy Malo	28	35	63
	44.44	55.56	100.00
	19.05	18.23	18.58
Total	147	192	339

	43.36	56.64	100.00
	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

Muy bueno significa que la empresa mide impacto persona mayor

Tabulation of Medición de impacto y categoria_edad_empresa_

	categoria_edad_empresa_			
	Etapas Tempranas	Etapas de consolidación y expansión	Etapas de crecimiento	Total
Medición de impacto				
Muy Bueno	104	85	87	276
	37.68	30.80	31.52	100.00
	81.89	79.44	82.86	81.42
Muy Malo	23	22	18	63
	36.51	34.92	28.57	100.00
	18.11	20.56	17.14	18.58
Total	127	107	105	339
	37.46	31.56	30.97	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00

The first row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

Muy bueno significa que la empresa mide impacto persona mayor

Tabulation of Medición de impacto y generacion_emprendedor_

	generacion_emprendedor				
	Baby Boomers (60-78)	Generación Silenciosa (79-96)	Generación X (44-59)	Generación Z (12-27)	Millenials-Generación Y (28-43)
Medición de impacto					
Muy Bueno	48	3	105	11	109

	17.39	1.09	38.04	3.99	39.49	100.00
	82.76	100.00	81.40	100.00	78.99	81.42
Muy Malo	10	0	24	0	29	63
	15.87	0.00	38.10	0.00	46.03	100.00
	17.24	0.00	18.60	0.00	21.01	18.58
Total	58	3	129	11	138	339
	17.11	0.88	38.05	3.24	40.71	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

Muy bueno significa que la empresa mide impacto persona mayor

Tabulation of Medición de impacto y sexo_emprendedor

Medición de impacto	sex_emp_			
	Femenino	Masculino	No binario	Total
Muy Bueno	148	126	2	276
	53.62	45.65	0.72	100.00
	84.09	78.26	100.00	81.42
Muy Malo	28	35	0	63
	44.44	55.56	0.00	100.00
	15.91	21.74	0.00	18.58
Total	176	161	2	339
	51.92	47.49	0.59	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

Muy bueno significa que la empresa mide impacto persona mayor

Tabulation of Medición de impacto y educacion_emprendedor

Medición de impacto							
	Doctorado o postdoctorado	Educación Básica Primaria	Educación Básica Secundaria	Educación Técnica o Tecnológica	Maestría	Título Universitario / Licenciatura	Total
Muy Bueno	22	2	4	20	118	110	276
	7.97	0.72	1.45	7.25	42.75	39.86	100.00
	73.33	100.00	57.14	80.00	82.52	83.33	81.42
Muy Malo	8	0	3	5	25	22	63
	12.70	0.00	4.76	7.94	39.68	34.92	100.00
	26.67	0.00	42.86	20.00	17.48	16.67	18.58
Total	30	2	7	25	143	132	339
	8.85	0.59	2.06	7.37	42.18	38.94	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

Muy bueno significa que la empresa mide impacto persona mayor

Tabulation of Medición de impacto e ingresos_bid

Medición de impacto	ingresos_bid				
	A&B	C&D	CAPRD	S&I	Total
Muy Bueno	238	34	1	3	276
	86.23	12.32	0.36	1.09	100.00
	81.23	80.95	100.00	100.00	81.42
Muy Malo	55	8	0	0	63
	87.30	12.70	0.00	0.00	100.00
	18.77	19.05	0.00	0.00	18.58
Total	293	42	1	3	339

	86.43	12.39	0.29	0.88	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

Muy bueno significa que la empresa mide impacto persona mayor

Tabulation of Medición de impacto y region_bid

Medición de impacto	region_bid				
	CAN	CCB	CID	CSC	Total
Muy Bueno	157	2	55	62	276
	56.88	0.72	19.93	22.46	100.00
	77.72	100.00	87.30	86.11	81.42
Muy Malo	45	0	8	10	63
	71.43	0.00	12.70	15.87	100.00
	22.28	0.00	12.70	13.89	18.58
Total	202	2	63	72	339
	59.59	0.59	18.58	21.24	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

Muy bueno significa que la empresa mide impacto persona mayor

Tabulation of Medición de impacto y sales2023R

Medición de impacto	sales2023R					
	20 mil dólares o menos	Entre 20mil a 100 mil dólares	100 a 500 mil dólares	500 a 1 millón	más de 1 millón	Total
Muy Bueno	95	48	54	16	40	253
	37.55	18.97	21.34	6.32	15.81	100.00
	84.07	81.36	81.82	80.00	74.07	81.09

Muy Malo	18	11	12	4	14	59
	30.51	18.64	20.34	6.78	23.73	100.00
	15.93	18.64	18.18	20.00	25.93	18.91
Total	113	59	66	20	54	312
	36.22	18.91	21.15	6.41	17.31	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

Muy bueno significa que la empresa mide impacto persona mayor

Tabulation of Medición de impacto y profits2023R

Medición de impacto	profits2023R						
	0	20 mil dólares o menos	Entre 20 mil a 100 mil dólares	100 a 500 mil dólares	500 a 1 millón	más de 1 millón	Total
Muy Bueno	96	90	28	24	6	9	253
	37.94	35.57	11.07	9.49	2.37	3.56	100.00
	83.48	81.82	80.00	72.73	75.00	81.82	81.09
Muy Malo	19	20	7	9	2	2	59
	32.20	33.90	11.86	15.25	3.39	3.39	100.00
	16.52	18.18	20.00	27.27	25.00	18.18	18.91
Total	115	110	35	33	8	11	312
	36.86	35.26	11.22	10.58	2.56	3.53	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

Muy bueno significa que la empresa mide impacto persona mayor

Tiempo de ventas

Tabulation of Tiempo de venta y naturaleza_juridica

Tiempo de venta	categoria_edad_empresa_		
	Empresas Privadas	Fundaciones	Total
Muy Bueno	109	127	236
	46.19	53.81	100.00
	74.15	66.15	69.62
Muy Malo	38	65	103
	36.89	63.11	100.00
	25.85	33.85	30.38
Total	147	192	339
	43.36	56.64	100.00
	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

Si el primer año de ventas menos el año de ventas de fundada la empresa es menor o igual a uno obtiene el valor de muy bueno

Tabulation of Tiempo de venta y categoria_edad_empresa_

Tiempo de venta	categoria_edad_empresa_			
	Etapas Tempranas	Etapas de Consolidación y Expansión	Etapas de Crecimiento	Total
Muy Bueno	100	69	67	236
	42.37	29.24	28.39	100.00
	78.74	64.49	63.81	69.62
Muy Malo	27	38	38	103
	26.21	36.89	36.89	100.00
	21.26	35.51	36.19	30.38
Total	127	107	105	339
	37.46	31.56	30.97	100.00

	100.00	100.00	100.00	100.00
--	--------	--------	--------	--------

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

Si el primer año de ventas menos el año de ventas de fundada la empresa es menor o igual a uno obtiene el valor de muy bueno

Tabulation of Tiempo de venta y generacion_emprendedor_

Tiempo de venta	generacion_emprendedor					
	Baby Boomers (60-78)	Generación Silenciosa (79-96)	Generación X (44-59)	Generación Z (12-27)	Millenials - Generación Y (28-43)	Total
Muy Bueno	44	1	92	6	93	236
	18.64	0.42	38.98	2.54	39.41	100.00
	75.86	33.33	71.32	54.55	67.39	69.62
Muy Malo	14	2	37	5	45	103
	13.59	1.94	35.92	4.85	43.69	100.00
	24.14	66.67	28.68	45.45	32.61	30.38
Total	58	3	129	11	138	339
	17.11	0.88	38.05	3.24	40.71	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

Si el primer año de ventas menos el año de ventas de fundada la empresa es menor o igual a uno obtiene el valor de muy bueno

Tabulation of Tiempo de venta y sexo_emprendedor

Tiempo de venta	sex_emp_			
	Femenino	Masculino	No binario	Total
Muy Bueno	125	110	1	236
	52.97	46.61	0.42	100.00

Muy Malo	71.02	68.32	50.00	69.62
	51	51	1	103
	49.51	49.51	0.97	100.00
	28.98	31.68	50.00	30.38
Total	176	161	2	339
	51.92	47.49	0.59	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

Tabulation of Tiempo de venta y educacion_emprendedor

Tiempo de venta	educ_emp2_						
	Doctorado o postdoctorado	Educación Básica Primaria	Educación Básica Secundaria	Educación Técnica o Tecnológica	Maestría	Título Universitario / Licenciatura	Total
Muy Bueno	19	1	5	17	109	85	236
	8.05	0.42	2.12	7.20	46.19	36.02	100.00
	63.33	50.00	71.43	68.00	76.22	64.39	69.62
Muy Malo	11	1	2	8	34	47	103
	10.68	0.97	1.94	7.77	33.01	45.63	100.00
	36.67	50.00	28.57	32.00	23.78	35.61	30.38
Total	30	2	7	25	143	132	339
	8.85	0.59	2.06	7.37	42.18	38.94	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

Si el primer año de ventas menos el año de ventas de fundada la empresa es menor o igual a uno obtiene el valor de muy bueno

Tabulation of Tiempo de venta e ingresos_bid

Tiempo de venta	ingresos_bid				
	A&B	C&D	CAPRD	S&I	Total
Muy Bueno	205	27	1	3	236
	86.86	11.44	0.42	1.27	100.00
	69.97	64.29	100.00	100.00	69.62
Muy Malo	88	15	0	0	103
	85.44	14.56	0.00	0.00	100.00
	30.03	35.71	0.00	0.00	30.38
Total	293	42	1	3	339
	86.43	12.39	0.29	0.88	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

Si el primer año de ventas menos el año de ventas de fundada la empresa es menor o igual a uno obtiene el valor de muy bueno

Tabulation of Tiempo de venta y region_bid

Tiempo de venta	region_bid				
	CAN	CCB	CID	CSC	Total
Muy Bueno	149	2	42	43	236
	63.14	0.85	17.80	18.22	100.00
	73.76	100.00	66.67	59.72	69.62
Muy Malo	53	0	21	29	103
	51.46	0.00	20.39	28.16	100.00
	26.24	0.00	33.33	40.28	30.38
Total	202	2	63	72	339
	59.59	0.59	18.58	21.24	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

Si el primer año de ventas menos el año de ventas de fundada la empresa es menor o igual a

uno obtiene el valor de muy bueno

Tabulation of Tiempo de venta y sales2023R

Tiempo de venta	sales2023R					
	20 mil dólares o menos	Entre 20 mil a 100 mil dólares	100 a 500 mil dólares	500 a 1 millón	más de 1 millón	Total
Muy Bueno	80	39	46	14	42	221
	36.20	17.65	20.81	6.33	19.00	100.00
	70.80	66.10	69.70	70.00	77.78	70.83
Muy Malo	33	20	20	6	12	91
	36.26	21.98	21.98	6.59	13.19	100.00
	29.20	33.90	30.30	30.00	22.22	29.17
Total	113	59	66	20	54	312
	36.22	18.91	21.15	6.41	17.31	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

Si el primer año de ventas menos el año de ventas de fundada la empresa es menor o igual a uno obtiene el valor de muy bueno

Tabulation of Tiempo de venta y profits2023R

Tiempo de venta	profits2023R						
	0	20 mil dólares o menos	Entre 20 mil a 100 mil dólares	100 a 500 mil dólares	500 a 1 millón	más de 1 millón	Total
Muy Bueno	81	78	27	22	7	6	221
	36.65	35.29	12.22	9.95	3.17	2.71	100.00
	70.43	70.91	77.14	66.67	87.50	54.55	70.83
Muy Malo	34	32	8	11	1	5	91
	37.36	35.16	8.79	12.09	1.10	5.49	100.00

	29.57	29.09	22.86	33.33	12.50	45.45	29.17
Total	115	110	35	33	8	11	312
	36.86	35.26	11.22	10.58	2.56	3.53	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

Si el primer año de ventas menos el año de ventas de fundada la empresa es menor o igual a uno obtiene el valor de muy bueno

Talking points

- En la **Subregión Cono Sur**, el **86,1 %** de los proyectos alcanzó “Muy Bueno” en **Medición de impacto**, superando el promedio general (~81 %), lo que destaca un desempeño sobresaliente en esa área geográfica.
- El nivel de “Muy Bueno” en **Medición de impacto** se mantiene uniforme en todas las etapas de madurez (entre 79 % y 83 %), indicando que tanto startups como empresas consolidadas ofrecen valor de manera consistente.
- Fundaciones y empresas privadas registran porcentajes casi idénticos en **Medición de impacto** (~81 %), sugiriendo que la naturaleza jurídica no condiciona la capacidad de entrega de soluciones efectivas.
- El **69,6 %** de las organizaciones obtuvo la máxima puntuación en **tiempo de ventas**, evidenciando una rápida formalización de ventas que potencia la competitividad desde el inicio.

Financiamiento

Tabulation of Financiamiento y naturaleza_juridica

Financiamiento			
	Empresas Privadas	Fundaciones	Total
Muy Bueno	22	16	38
	57.89	42.11	100.00
	14.97	8.33	11.21
Muy Malo	125	176	301

	41.53	58.47	100.00
	85.03	91.67	88.79
Total	147	192	339
	43.36	56.64	100.00
	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

Si la entidad ha recibido financiamiento recibe un puntaje de muy bueno

Tabulation of Financiamiento y categoria_edad_empresa_

Financiamiento	categoria_edad_empresa_			
	Etap a	Etapa de Consolida ción y Expansió n	Etapa de Crecimie nto	Total
Muy Bueno	13	8	17	38
	34.21	21.05	44.74	100.00
	10.24	7.48	16.19	11.21
Muy Malo	114	99	88	301
	37.87	32.89	29.24	100.00
	89.76	92.52	83.81	88.79
Total	127	107	105	339
	37.46	31.56	30.97	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

Si la entidad ha recibido financiamiento recibe un puntaje de muy bueno

Tabulation of Financiamiento y generacion_emprendedor_

Financiamiento	generacion_emprendedor					
	Baby Boomers	Generaci ón	Generaci ón X (44-	Generaci ón Z (12-	Millenials -	Total

	(60-78)	Silenciosa (79-96)	59)	27)	Generaci ón Y (28- 43)	
Muy Bueno	3	0	14	2	19	38
	7.89	0.00	36.84	5.26	50.00	100.00
	5.17	0.00	10.85	18.18	13.77	11.21
Muy Malo	55	3	115	9	119	301
	18.27	1.00	38.21	2.99	39.53	100.00
	94.83	100.00	89.15	81.82	86.23	88.79
Total	58	3	129	11	138	339
	17.11	0.88	38.05	3.24	40.71	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

Si la entidad ha recibido financiamiento recibe un puntaje de muy bueno

Tabulation of Financiamiento y sexo_emprendedor

Financiamiento	sex_emp_			
	Femenin o	Masculin o	No binario	Total
Muy Bueno	17	20	1	38
	44.74	52.63	2.63	100.00
	9.66	12.42	50.00	11.21
Muy Malo	159	141	1	301
	52.82	46.84	0.33	100.00
	90.34	87.58	50.00	88.79
Total	176	161	2	339
	51.92	47.49	0.59	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

Si la entidad ha recibido financiamiento recibe un puntaje de muy bueno

Tabulation of Financiamiento y educacion_emprendedor

Financiamiento	educ_emp2_						
	Doctorado postdoctorado	Educación Básica Primaria	Educación Básica Secundaria	Educación Técnica o Tecnológica	Maestría	Título Universitario / Licenciatura	Total
Muy Bueno	4	0	0	0	18	16	38
	10.53	0.00	0.00	0.00	47.37	42.11	100.00
	13.33	0.00	0.00	0.00	12.59	12.12	11.21
Muy Malo	26	2	7	25	125	116	301
	8.64	0.66	2.33	8.31	41.53	38.54	100.00
	86.67	100.00	100.00	100.00	87.41	87.88	88.79
Total	30	2	7	25	143	132	339
	8.85	0.59	2.06	7.37	42.18	38.94	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

Si la entidad ha recibido financiamiento recibe un puntaje de muy bueno

Tabulation of Financiamiento e ingresos_bid

Financiamiento	ingresos_bid				
	A&B	C&D	CAPRD	S&I	Total
Muy Bueno	30	7	0	1	38
	78.95	18.42	0.00	2.63	100.00
	10.24	16.67	0.00	33.33	11.21
Muy Malo	263	35	1	2	301
	87.38	11.63	0.33	0.66	100.00
	89.76	83.33	100.00	66.67	88.79
Total	293	42	1	3	339

	86.43	12.39	0.29	0.88	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

Si la entidad ha recibido financiamiento recibe un puntaje de muy bueno

Tabulation of Financiamiento y region_bid

Financiamiento	region_bid				
	CAN	CCB	CID	CSC	Total
Muy Bueno	20	0	8	10	38
	52.63	0.00	21.05	26.32	100.00
	9.90	0.00	12.70	13.89	11.21
Muy Malo	182	2	55	62	301
	60.47	0.66	18.27	20.60	100.00
	90.10	100.00	87.30	86.11	88.79
Total	202	2	63	72	339
	59.59	0.59	18.58	21.24	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

Si la entidad ha recibido financiamiento recibe un puntaje de muy bueno

Tabulation of Financiamiento y sales2023R

Financiamiento	sales2023R					
	20 mil dólares o menos	Entre 20mil a 100 mil dólares	100 a 500 mil dólares	500 a 1 millón	más de 1 millón	Total
Muy Bueno	10	9	11	2	5	37
	27.03	24.32	29.73	5.41	13.51	100.00
	8.85	15.25	16.67	10.00	9.26	11.86

Muy Malo	103	50	55	18	49	275
	37.45	18.18	20.00	6.55	17.82	100.00
	91.15	84.75	83.33	90.00	90.74	88.14
Total	113	59	66	20	54	312
	36.22	18.91	21.15	6.41	17.31	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

Si la entidad ha recibido financiamiento recibe un puntaje de muy bueno

Tabulation of Financiamiento y profits2023R

Financiamiento	profits2023R						
	0	20 mil dólares o menos	Entre 20 mil a 100 mil dólares	100 a 500 mil dólares	500 a 1 millón	más de 1 millón	Total
Muy Bueno	20	7	5	3	2	0	37
	54.05	18.92	13.51	8.11	5.41	0.00	100.00
	17.39	6.36	14.29	9.09	25.00	0.00	11.86
Muy Malo	95	103	30	30	6	11	275
	34.55	37.45	10.91	10.91	2.18	4.00	100.00
	82.61	93.64	85.71	90.91	75.00	100.00	88.14
Total	115	110	35	33	8	11	312
	36.86	35.26	11.22	10.58	2.56	3.53	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

Si la entidad ha recibido financiamiento recibe un puntaje de muy bueno

Cientes

Tabulation of tipo de clientes y naturaleza_juridica

tipo de clientes	categoria_edad_empresa_		
	Empresas Privadas	Fundaciones	Total
Malo	73	95	168
	43.45	56.55	100.00
	49.66	49.48	49.56
Muy Bueno	35	15	50
	70.00	30.00	100.00
	23.81	7.81	14.75
Muy Malo	39	82	121
	32.23	67.77	100.00
	26.53	42.71	35.69
Total	147	192	339
	43.36	56.64	100.00
	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

Tabulation of tipo de clientes y categoria_edad_empresa_

tipo de clientes	categoria_edad_empresa_			
	Etapas Tempranas	Etapas de Consolidación y Expansión	Etapas de Crecimiento	Total
Malo	74	50	44	168
	44.05	29.76	26.19	100.00
	58.27	46.73	41.90	49.56
Muy Bueno	27	9	14	50
	54.00	18.00	28.00	100.00
	21.26	8.41	13.33	14.75
Muy Malo	26	48	47	121

	21.49	39.67	38.84	100.00
	20.47	44.86	44.76	35.69
Total	127	107	105	339
	37.46	31.56	30.97	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

Muy bueno si el cliente es b2b, mal b2c y muy malo b2g

Tabulation of tipo de clientes y generacion_emprendedor_

tipo de clientes	generacion_emprendedor					
	Baby Boomers (60-78)	Generación Silenciosa (79-96)	Generación X (44-59)	Generación Z (12-27)	Millenials - Generación Y (28-43)	Total
Malo	31	1	65	3	68	168
	18.45	0.60	38.69	1.79	40.48	100.00
	53.45	33.33	50.39	27.27	49.28	49.56
Muy Bueno	3	0	15	5	27	50
	6.00	0.00	30.00	10.00	54.00	100.00
	5.17	0.00	11.63	45.45	19.57	14.75
Muy Malo	24	2	49	3	43	121
	19.83	1.65	40.50	2.48	35.54	100.00
	41.38	66.67	37.98	27.27	31.16	35.69
Total	58	3	129	11	138	339
	17.11	0.88	38.05	3.24	40.71	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

Muy bueno si el cliente es b2b, mal b2c y muy malo b2g

Tabulation of tipo de clientes y sexo_emprendedor

tipo de clientes	sex_emp_			
	Femenino	Masculino	No binario	Total
Malo	95	72	1	168
	56.55	42.86	0.60	100.00
	53.98	44.72	50.00	49.56
Muy Bueno	21	29	0	50
	42.00	58.00	0.00	100.00
	11.93	18.01	0.00	14.75
Muy Malo	60	60	1	121
	49.59	49.59	0.83	100.00
	34.09	37.27	50.00	35.69
Total	176	161	2	339
	51.92	47.49	0.59	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

Muy bueno si el cliente es b2b, mal b2c y muy malo b2g

Tabulation of tipo de clientes y educacion_emprendedor

tipo de clientes	educ_emp2_						
	Doctorado postdoctorado	Educación Básica Primaria	Educación Básica Secundaria	Educación Técnica o Tecnológica	Maestría	Título Universitario / Licenciatura	Total
Malo	16	2	4	11	79	56	168
	9.52	1.19	2.38	6.55	47.02	33.33	100.00
	53.33	100.00	57.14	44.00	55.24	42.42	49.56
Muy Bueno	5	0	0	4	17	24	50
	10.00	0.00	0.00	8.00	34.00	48.00	100.00

	16.67	0.00	0.00	16.00	11.89	18.18	14.75
Muy Malo	9	0	3	10	47	52	121
	7.44	0.00	2.48	8.26	38.84	42.98	100.00
	30.00	0.00	42.86	40.00	32.87	39.39	35.69
Total	30	2	7	25	143	132	339
	8.85	0.59	2.06	7.37	42.18	38.94	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

Muy bueno si el cliente es b2b, mal b2c y muy malo b2g

Tabulation of tipo de clientes e ingresos_bid

	ingresos_bid				
tipo de clientes	A&B	C&D	CAPRD	S&I	Total
Malo	139	26	0	3	168
	82.74	15.48	0.00	1.79	100.00
	47.44	61.90	0.00	100.00	49.56
Muy Bueno	45	5	0	0	50
	90.00	10.00	0.00	0.00	100.00
	15.36	11.90	0.00	0.00	14.75
Muy Malo	109	11	1	0	121
	90.08	9.09	0.83	0.00	100.00
	37.20	26.19	100.00	0.00	35.69
Total	293	42	1	3	339
	86.43	12.39	0.29	0.88	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

Muy bueno si el cliente es b2b, mal b2c y muy malo b2g

Tabulation of tipo de clientes y region_bid

tipo de clientes	region_bid				
	CAN	CCB	CID	CSC	Total
Malo	99	2	38	29	168
	58.93	1.19	22.62	17.26	100.00
	49.01	100.00	60.32	40.28	49.56
Muy Bueno	28	0	6	16	50
	56.00	0.00	12.00	32.00	100.00
	13.86	0.00	9.52	22.22	14.75
Muy Malo	75	0	19	27	121
	61.98	0.00	15.70	22.31	100.00
	37.13	0.00	30.16	37.50	35.69
Total	202	2	63	72	339
	59.59	0.59	18.58	21.24	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

Muy bueno si el cliente es b2b, mal b2c y muy malo b2g

Tabulation of tipo de clientes y sales2023R

tipo de clientes	sales2023R					
	20 mil dólares o menos	Entre 20mil a 100 mil dólares	100 a 500 mil dólares	500 a 1 millón	más de 1 millón	Total
Malo	53	36	27	8	23	147
	36.05	24.49	18.37	5.44	15.65	100.00
	46.90	61.02	40.91	40.00	42.59	47.12
Muy Bueno	15	9	13	2	9	48
	31.25	18.75	27.08	4.17	18.75	100.00
	13.27	15.25	19.70	10.00	16.67	15.38
Muy Malo	45	14	26	10	22	117

	38.46	11.97	22.22	8.55	18.80	100.00
	39.82	23.73	39.39	50.00	40.74	37.50
Total	113	59	66	20	54	312
	36.22	18.91	21.15	6.41	17.31	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

Muy bueno si el cliente es b2b, mal b2c y muy malo b2g

Tabulation of tipo de clientes y profits2023R

tipo de clientes	profits2023R						
	0	20 mil dólares o menos	Entre 20 mil a 100 mil dólares	100 a 500 mil dólares	500 a 1 millón	más de 1 millón	Total
Malo	49	59	16	13	3	7	147
	33.33	40.14	10.88	8.84	2.04	4.76	100.00
	42.61	53.64	45.71	39.39	37.50	63.64	47.12
Muy Bueno	18	14	6	5	4	1	48
	37.50	29.17	12.50	10.42	8.33	2.08	100.00
	15.65	12.73	17.14	15.15	50.00	9.09	15.38
Muy Malo	48	37	13	15	1	3	117
	41.03	31.62	11.11	12.82	0.85	2.56	100.00
	41.74	33.64	37.14	45.45	12.50	27.27	37.50
Total	115	110	35	33	8	11	312
	36.86	35.26	11.22	10.58	2.56	3.53	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

Muy bueno si el cliente es b2b, mal b2c y muy malo b2g

Talking points

- El **88.8 %** de las entidades obtiene “Muy Malo” en **Financiamiento**, revelando una carencia casi generalizada de financiamiento externo.
- Las **fundaciones** muestran un porcentaje incluso mayor de “Muy Malo” en **Financiamiento** (91.7 %) frente al 85.0 % de las empresas privadas, indicando que el tercer sector enfrenta mayores dificultades de acceso a recursos.
- En la **etapa de consolidación/expansión**, el 92.5 % de las entidades recibe “Muy Malo” en **financiamiento**, comparado con el 83.8 % en etapa de crecimiento, lo que sugiere que las empresas intermedias son las más afectadas por la falta de capital.
- El **85.3 %** de los proyectos combina valores “Malo” y “Muy Malo” en **clientes** mostrando que la mayoría carece de relaciones sólidas con clientes B2B.

EQUIPO DE TRABAJO

Socios

Tabulation of Socios naturaleza_juridica

Socios			
	Empresas Privadas	Fundaciones	Total
Muy Bueno	114	160	274
	41.61	58.39	100.00
	77.55	83.33	80.83
Muy Malo	33	32	65
	50.77	49.23	100.00
	22.45	16.67	19.17
Total	147	192	339
	43.36	56.64	100.00
	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

Si tiene más de 2 socios recibe un puntaje de muy bueno, menos de eso muy malo

Tabulation of Socios y categoria_edad_empresa_

	categoria_edad_empresa_			
	Etap a Tempran a	Etapa de Consolida ción y Expansió n	Etapa de Crecimie nto	Total
Socios				
Muy Bueno	102	85	87	274
	37.23	31.02	31.75	100.00
	80.31	79.44	82.86	80.83
Muy Malo	25	22	18	65
	38.46	33.85	27.69	100.00
	19.69	20.56	17.14	19.17
Total	127	107	105	339
	37.46	31.56	30.97	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

Si tiene más de 2 socios recibe un puntaje de muy bueno, menos de eso muy malo

Tabulation of Socios y generacion_emprendedor_

	generacion_emprendedor					
	Baby Boomers (60-78)	Generaci ón Silenciosa (79-96)	Generaci ón X (44- 59)	Generaci ón Z (12- 27)	Millenials - Generaci ón Y (28- 43)	Total
Socios						
Muy Bueno	45	3	106	9	111	274
	16.42	1.09	38.69	3.28	40.51	100.00
	77.59	100.00	82.17	81.82	80.43	80.83
Muy Malo	13	0	23	2	27	65
	20.00	0.00	35.38	3.08	41.54	100.00
	22.41	0.00	17.83	18.18	19.57	19.17
Total	58	3	129	11	138	339

	17.11	0.88	38.05	3.24	40.71	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

Si tiene más de 2 socios recibe un puntaje de muy bueno, menos de eso muy malo

Tabulation of Socios y sexo_emprendedor

Socios	sex_emp_			
	Femenino	Masculino	No binario	Total
Muy Bueno	135	137	2	274
	49.27	50.00	0.73	100.00
	76.70	85.09	100.00	80.83
Muy Malo	41	24	0	65
	63.08	36.92	0.00	100.00
	23.30	14.91	0.00	19.17
Total	176	161	2	339
	51.92	47.49	0.59	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

Si tiene más de 2 socios recibe un puntaje de muy bueno, menos de eso muy malo

Tabulation of Socios y educacion_emprendedor

Socios	educ_emp2_						
	Doctorado postdoctorado	Educación Básica Primaria	Educación Básica Secundaria	Educación Técnica o Tecnológica	Maestría	Título Universitario / Licenciatura	Total
Muy Bueno	28	2	5	18	111	110	274
	10.22	0.73	1.82	6.57	40.51	40.15	100.00

Muy Malo	93.33	100.00	71.43	72.00	77.62	83.33	80.83
	2	0	2	7	32	22	65
	3.08	0.00	3.08	10.77	49.23	33.85	100.00
	6.67	0.00	28.57	28.00	22.38	16.67	19.17
Total	30	2	7	25	143	132	339
	8.85	0.59	2.06	7.37	42.18	38.94	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

Si tiene más de 2 socios recibe un puntaje de muy bueno, menos de eso muy malo

Tabulation of Socios y ingresos_bid

Socios	ingresos_bid				
	A&B	C&D	CAPRD	S&I	Total
Muy Bueno	232	39	1	2	274
	84.67	14.23	0.36	0.73	100.00
	79.18	92.86	100.00	66.67	80.83
Muy Malo	61	3	0	1	65
	93.85	4.62	0.00	1.54	100.00
	20.82	7.14	0.00	33.33	19.17
Total	293	42	1	3	339
	86.43	12.39	0.29	0.88	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

Si tiene más de 2 socios recibe un puntaje de muy bueno, menos de eso muy malo

Tabulation of Socios y region_bid

Socios	region_bid				
	CAN	CCB	CID	CSC	Total

Muy Bueno	163	1	50	60	274
	59.49	0.36	18.25	21.90	100.00
	80.69	50.00	79.37	83.33	80.83
Muy Malo	39	1	13	12	65
	60.00	1.54	20.00	18.46	100.00
	19.31	50.00	20.63	16.67	19.17
Total	202	2	63	72	339
	59.59	0.59	18.58	21.24	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

Si tiene más de 2 socios recibe un puntaje de muy bueno, menos de eso muy malo

Tabulation of Socios y sales2023R

	sales2023R					
	20 mil dólares o menos	Entre 20mil a 100 mil dólares	100 a 500 mil dólares	500 a 1 millón	más de 1 millón	Total
Socios						
Muy Bueno	94	43	58	17	37	249
	37.75	17.27	23.29	6.83	14.86	100.00
	83.19	72.88	87.88	85.00	68.52	79.81
Muy Malo	19	16	8	3	17	63
	30.16	25.40	12.70	4.76	26.98	100.00
	16.81	27.12	12.12	15.00	31.48	20.19
Total	113	59	66	20	54	312
	36.22	18.91	21.15	6.41	17.31	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

Si tiene más de 2 socios recibe un puntaje de muy bueno, menos de eso muy malo

Tabulation of Socios y profits2023R

	profits2023R						
	0	20 mil dólares o menos	Entre 20 mil a 100 mil dólares	100 a 500 mil dólares	500 a 1 millón	más de 1 millón	Total
Socios							
Muy Bueno	95	85	31	25	5	8	249
	38.15	34.14	12.45	10.04	2.01	3.21	100.00
	82.61	77.27	88.57	75.76	62.50	72.73	79.81
Muy Malo	20	25	4	8	3	3	63
	31.75	39.68	6.35	12.70	4.76	4.76	100.00
	17.39	22.73	11.43	24.24	37.50	27.27	20.19
Total	115	110	35	33	8	11	312
	36.86	35.26	11.22	10.58	2.56	3.53	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

Si tiene más de 2 socios recibe un puntaje de muy bueno, menos de eso muy malo

Salario

Tabulation of Salario y naturaleza_juridica

Salario			
	Empresas Privadas	Fundaciones	Total
Muy Bueno	97	127	224
	43.30	56.70	100.00
	65.99	66.15	66.08
Muy Malo	50	65	115
	43.48	56.52	100.00
	34.01	33.85	33.92
Total	147	192	339

	43.36	56.64	100.00
	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

- Si el líder de la entidad recibe un salario se le califica como muy bueno

Tabulation of Salario y categoria_edad_empresa_

Salario	categoria_edad_empresa_			
	Etap a Tempran a	Etap a de Consolida ción y Expansió n	Etap a de Crecimie nto	Total
Muy Bueno	70	87	67	224
	31.25	38.84	29.91	100.00
	55.12	81.31	63.81	66.08
Muy Malo	57	20	38	115
	49.57	17.39	33.04	100.00
	44.88	18.69	36.19	33.92
Total	127	107	105	339
	37.46	31.56	30.97	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

- Si el líder de la entidad recibe un salario se le califica como muy bueno

Tabulation of Salario y generacion_emprendedor_

Salario	generacion_emprendedor					
	Baby Boomers (60-78)	Generaci ón Silenciosa	Generaci ón X (44- 59)	Generaci ón Z (12- 27)	Millenials - Generaci ón Y (28-	Total

	(79-96)				43)	
Muy Bueno	31	0	89	10	94	224
	13.84	0.00	39.73	4.46	41.96	100.00
	53.45	0.00	68.99	90.91	68.12	66.08
Muy Malo	27	3	40	1	44	115
	23.48	2.61	34.78	0.87	38.26	100.00
	46.55	100.00	31.01	9.09	31.88	33.92
Total	58	3	129	11	138	339
	17.11	0.88	38.05	3.24	40.71	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

- Si el líder de la entidad recibe un salario se le califica como muy bueno

Tabulation of Salario y sexo_emprendedor

Salario	sex_emp_			
	Femenino	Masculino	No binario	Total
Muy Bueno	114	109	1	224
	50.89	48.66	0.45	100.00
	64.77	67.70	50.00	66.08
Muy Malo	62	52	1	115
	53.91	45.22	0.87	100.00
	35.23	32.30	50.00	33.92
Total	176	161	2	339
	51.92	47.49	0.59	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

- Si el líder de la entidad recibe un salario se le califica como muy bueno

Tabulation of Salario y educacion_emprendedor

Salario	educ_emp2_						
	Doctorado o postdoctorado	Educación Básica Primaria	Educación Básica Secundaria	Educación Técnica o Tecnológica	Maestría	Título Universitario / Licenciatura	Total
Muy Bueno	18	1	2	14	94	95	224
	8.04	0.45	0.89	6.25	41.96	42.41	100.00
	60.00	50.00	28.57	56.00	65.73	71.97	66.08
Muy Malo	12	1	5	11	49	37	115
	10.43	0.87	4.35	9.57	42.61	32.17	100.00
	40.00	50.00	71.43	44.00	34.27	28.03	33.92
Total	30	2	7	25	143	132	339
	8.85	0.59	2.06	7.37	42.18	38.94	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

- Si el líder de la entidad recibe un salario se le califica como muy bueno

Tabulation of Salario e ingresos_bid

Salario	ingresos_bid				
	A&B	C&D	CAPRD	S&I	Total
Muy Bueno	195	27	1	1	224
	87.05	12.05	0.45	0.45	100.00
	66.55	64.29	100.00	33.33	66.08
Muy Malo	98	15	0	2	115
	85.22	13.04	0.00	1.74	100.00
	33.45	35.71	0.00	66.67	33.92

Total	293	42	1	3	339
	86.43	12.39	0.29	0.88	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

- Si el líder de la entidad recibe un salario se le califica como muy bueno

Tabulation of Salario y region_bid

Salario	region_bid				
	CAN	CCB	CID	CSC	Total
Muy Bueno	131	1	37	55	224
	58.48	0.45	16.52	24.55	100.00
	64.85	50.00	58.73	76.39	66.08
Muy Malo	71	1	26	17	115
	61.74	0.87	22.61	14.78	100.00
	35.15	50.00	41.27	23.61	33.92
Total	202	2	63	72	339
	59.59	0.59	18.58	21.24	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

- Si el líder de la entidad recibe un salario se le califica como muy bueno

Tabulation of Salario y sales2023R

Salario	sales2023R					
	20 mil dólares o menos	Entre 20mil a 100 mil dólares	100 a 500 mil dólares	500 a 1 millón	más de 1 millón	Total

Muy Bueno	53	41	47	17	52	210
	25.24	19.52	22.38	8.10	24.76	100.00
	46.90	69.49	71.21	85.00	96.30	67.31
Muy Malo	60	18	19	3	2	102
	58.82	17.65	18.63	2.94	1.96	100.00
	53.10	30.51	28.79	15.00	3.70	32.69
Total	113	59	66	20	54	312
	36.22	18.91	21.15	6.41	17.31	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

- Si el líder de la entidad recibe un salario se le califica como muy bueno

Tabulation of Salario y profits2023R

Salario	profits2023R						Total
	0 menos	20 mil dólares o menos	Entre 20 mil a 100 mil dólares	100 a 500 mil dólares	500 a 1 millón	más de 1 millón	
Muy Bueno	69	64	31	29	6	11	210
	32.86	30.48	14.76	13.81	2.86	5.24	100.00
	60.00	58.18	88.57	87.88	75.00	100.00	67.31
Muy Malo	46	46	4	4	2	0	102
	45.10	45.10	3.92	3.92	1.96	0.00	100.00
	40.00	41.82	11.43	12.12	25.00	0.00	32.69
Total	115	110	35	33	8	11	312
	36.86	35.26	11.22	10.58	2.56	3.53	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

- Si el líder de la entidad recibe un salario se le califica como muy bueno

Talking points

- El **80.8 %** de las entidades obtuvo “Muy Bueno” en **Socios**, mostrando que la gran mayoría cuenta con más de dos socios y, por tanto, estructuras colaborativas robustas.
- Tanto **empresas privadas (77.6 %)** como **fundaciones (83.3 %)** alcanzan niveles similares de “Muy Bueno” en alianzas, lo que evidencia que la capacidad de trabajo en red no depende de la naturaleza jurídica.
- A lo largo de **todas las etapas de madurez** (temprana, consolidación/expansión y crecimiento), entre el 79.4 % y el 82.9 % obtiene “Muy Bueno” en Socios, indicando que el apoyo de socios es constante independientemente de la edad del proyecto.
- En **Salario**, el **66.1 %** de los líderes recibe remuneración, lo que refleja una propuesta de negocio suficientemente sólida para garantizar retribución al equipo directivo.
- La proporción de “Muy Bueno” en **Salario** es prácticamente igual en **empresas (66.0 %)** y **fundaciones (66.2 %)**, sugiriendo que ambas estructuras priorizan la compensación formal de sus líderes.

Motivación

Tabulation of motivación y naturaleza_juridica

motivación			
	Empresas Privadas	Fundaciones	Total
0	1	4	5
	20.00	80.00	100.00
	0.68	2.08	1.47
1.1	6	1	7
	85.71	14.29	100.00
	4.08	0.52	2.06
1.5	109	169	278
	39.21	60.79	100.00
	74.15	88.02	82.01
10	31	18	49
	63.27	36.73	100.00

	21.09	9.38	14.45
Total	147	192	339
	43.36	56.64	100.00
	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

0= Otra motivación

1.1= Identifiqué una oportunidad de negocio con posibilidad de generarme un flujo de ingresos constantes

1.5= Necesito/Necesitaba una fuente de ingresos

10=Identifiqué una oportunidad de negocio rentable y escalable

Tabulation of motivación categoria_edad_empresa_

motivación	categoria_edad_empresa_			
	Etap a	Etapa de Consolida ción y Expansió n	Etapa de Crecimie nto	Total
0	2	1	2	5
	40.00	20.00	40.00	100.00
	1.57	0.93	1.90	1.47
1.1	5	0	2	7
	71.43	0.00	28.57	100.00
	3.94	0.00	1.90	2.06
1.5	99	89	90	278
	35.61	32.01	32.37	100.00
	77.95	83.18	85.71	82.01
10	21	17	11	49
	42.86	34.69	22.45	100.00
	16.54	15.89	10.48	14.45

Total	127	107	105	339
	37.46	31.56	30.97	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

0= Otra motivación

1.1= Identifiqué una oportunidad de negocio con posibilidad de generarme un flujo de ingresos constantes

1.5= Necesito/Necesitaba una fuente de ingresos

10=Identifiqué una oportunidad de negocio rentable y escalable

Tabulation of motivación y generacion_emprendedor_

motivación	generacion_emprendedor					Total
	Baby Boomers (60-78)	Generación Silenciosa (79-96)	Generación X (44-59)	Generación Z (12-27)	Millenials - Generación Y (28-43)	
0	2	0	1	1	1	5
	40.00	0.00	20.00	20.00	20.00	100.00
	3.45	0.00	0.78	9.09	0.72	1.47
1.1	3	0	4	0	0	7
	42.86	0.00	57.14	0.00	0.00	100.00
	5.17	0.00	3.10	0.00	0.00	2.06
1.5	45	3	101	8	121	278
	16.19	1.08	36.33	2.88	43.53	100.00
	77.59	100.00	78.29	72.73	87.68	82.01
10	8	0	23	2	16	49
	16.33	0.00	46.94	4.08	32.65	100.00
	13.79	0.00	17.83	18.18	11.59	14.45
Total	58	3	129	11	138	339

	17.11	0.88	38.05	3.24	40.71	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

0= Otra motivación

1.1= Identifiqué una oportunidad de negocio con posibilidad de generarme un flujo de ingresos constantes

1.5= Necesito/Necesitaba una fuente de ingresos

10=Identifiqué una oportunidad de negocio rentable y escalable

Tabulation of motivación y sexo_emprendedor

motivación	sex_emp_			
	Femenin o	Masculin o	No binario	Total
0	3	2	0	5
	60.00	40.00	0.00	100.00
	1.70	1.24	0.00	1.47
1.1	5	2	0	7
	71.43	28.57	0.00	100.00
	2.84	1.24	0.00	2.06
1.5	146	130	2	278
	52.52	46.76	0.72	100.00
	82.95	80.75	100.00	82.01
10	22	27	0	49
	44.90	55.10	0.00	100.00
	12.50	16.77	0.00	14.45
Total	176	161	2	339
	51.92	47.49	0.59	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

0= Otra motivación

1.1= Identifiqué una oportunidad de negocio con posibilidad de generarme un flujo de ingresos constantes

1.5= Necesito/Necesitaba una fuente de ingresos

10=Identifiqué una oportunidad de negocio rentable y escalable

Tabulation of motivación y educacion_emprendedor

motivación	educ_emp2_						
	Doctorado o postdoctorado	Educación Básica Primaria	Educación Básica Secundaria	Educación Técnica o Tecnológica	Maestría	Título Universitario / Licenciatura	Total
0	0	0	0	0	2	3	5
	0.00	0.00	0.00	0.00	40.00	60.00	100.00
	0.00	0.00	0.00	0.00	1.40	2.27	1.47
1.1	0	0	1	0	2	4	7
	0.00	0.00	14.29	0.00	28.57	57.14	100.00
	0.00	0.00	14.29	0.00	1.40	3.03	2.06
1.5	29	2	5	15	118	109	278
	10.43	0.72	1.80	5.40	42.45	39.21	100.00
	96.67	100.00	71.43	60.00	82.52	82.58	82.01
10	1	0	1	10	21	16	49
	2.04	0.00	2.04	20.41	42.86	32.65	100.00
	3.33	0.00	14.29	40.00	14.69	12.12	14.45
Total	30	2	7	25	143	132	339
	8.85	0.59	2.06	7.37	42.18	38.94	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

0= Otra motivación

1.1= Identifiqué una oportunidad de negocio con posibilidad de generarme un flujo de ingresos constantes

1.5= Necesito/Necesitaba una fuente de ingresos

10=Identifiqué una oportunidad de negocio rentable y escalable

Tabulation of motivación e ingresos_bid

motivación	ingresos_bid				
	A&B	C&D	CAPRD	S&I	Total
0	5	0	0	0	5
	100.00	0.00	0.00	0.00	100.00
	1.71	0.00	0.00	0.00	1.47
1.1	5	2	0	0	7
	71.43	28.57	0.00	0.00	100.00
	1.71	4.76	0.00	0.00	2.06
1.5	240	34	1	3	278
	86.33	12.23	0.36	1.08	100.00
	81.91	80.95	100.00	100.00	82.01
10	43	6	0	0	49
	87.76	12.24	0.00	0.00	100.00
	14.68	14.29	0.00	0.00	14.45
Total	293	42	1	3	339
	86.43	12.39	0.29	0.88	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

0= Otra motivación

1.1= Identifiqué una oportunidad de negocio con posibilidad de generarme un flujo de ingresos constantes

1.5= Necesito/Necesitaba una fuente de ingresos

10=Identifiqué una oportunidad de negocio rentable y escalable

Tabulation of motivación y region_bid

motivación	region_bid				
	CAN	CCB	CID	CSC	Total
0	3	0	0	2	5
	60.00	0.00	0.00	40.00	100.00
	1.49	0.00	0.00	2.78	1.47
1.1	4	0	3	0	7
	57.14	0.00	42.86	0.00	100.00
	1.98	0.00	4.76	0.00	2.06
1.5	166	2	55	55	278
	59.71	0.72	19.78	19.78	100.00
	82.18	100.00	87.30	76.39	82.01
10	29	0	5	15	49
	59.18	0.00	10.20	30.61	100.00
	14.36	0.00	7.94	20.83	14.45
Total	202	2	63	72	339
	59.59	0.59	18.58	21.24	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

0= Otra motivación

1.1= Identifiqué una oportunidad de negocio con posibilidad de generarme un flujo de ingresos constantes

1.5= Necesito/Necesitaba una fuente de ingresos

10=Identifiqué una oportunidad de negocio rentable y escalable

Tabulation of motivación y sales2023R

motivación	sales2023R					
	20 mil dólares o menos	Entre 20mil a 100 mil dólares	100 a 500 mil dólares	500 a 1 millón	más de 1 millón	Total
0	3	1	1	0	0	5
	60.00	20.00	20.00	0.00	0.00	100.00
	2.65	1.69	1.52	0.00	0.00	1.60
1.1	2	2	2	0	1	7
	28.57	28.57	28.57	0.00	14.29	100.00
	1.77	3.39	3.03	0.00	1.85	2.24
1.5	94	45	50	20	44	253
	37.15	17.79	19.76	7.91	17.39	100.00
	83.19	76.27	75.76	100.00	81.48	81.09
10	14	11	13	0	9	47
	29.79	23.40	27.66	0.00	19.15	100.00
	12.39	18.64	19.70	0.00	16.67	15.06
Total	113	59	66	20	54	312
	36.22	18.91	21.15	6.41	17.31	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

0= Otra motivación

1.1= Identifiqué una oportunidad de negocio con posibilidad de generarme un flujo de ingresos constantes

1.5= Necesito/Necesitaba una fuente de ingresos

10=Identifiqué una oportunidad de negocio rentable y escalable

Tabulation of motivación y profits2023R

motivación	profits2023R					
	0	20 mil dólares o	Entre 20 mil a 100 mil	100 a 500 mil	500 a 1 millón	más de 1 millón

		menos	mil dólares	dólares	millón	millón	
0	1	3	1	0	0	0	5
	20.00	60.00	20.00	0.00	0.00	0.00	100.00
	0.87	2.73	2.86	0.00	0.00	0.00	1.60
1.1	3	2	1	1	0	0	7
	42.86	28.57	14.29	14.29	0.00	0.00	100.00
	2.61	1.82	2.86	3.03	0.00	0.00	2.24
1.5	94	92	24	27	8	8	253
	37.15	36.36	9.49	10.67	3.16	3.16	100.00
	81.74	83.64	68.57	81.82	100.00	72.73	81.09
10	17	13	9	5	0	3	47
	36.17	27.66	19.15	10.64	0.00	6.38	100.00
	14.78	11.82	25.71	15.15	0.00	27.27	15.06
Total	115	110	35	33	8	11	312
	36.86	35.26	11.22	10.58	2.56	3.53	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

0= Otra motivación

1.1= Identifiqué una oportunidad de negocio con posibilidad de generarme un flujo de ingresos constantes

1.5= Necesito/Necesitaba una fuente de ingresos

10=Identifiqué una oportunidad de negocio rentable y escalable

Experiencia

Tabulation of Experiencia y naturaleza_juridica

Experiencia			
	Empresas Privadas	Fundaciones	Total
0	10	10	20

	50.00	50.00	100.00
	6.80	5.21	5.90
3.5	103	134	237
	43.46	56.54	100.00
	70.07	69.79	69.91
7.4	13	9	22
	59.09	40.91	100.00
	8.84	4.69	6.49
10	21	39	60
	35.00	65.00	100.00
	14.29	20.31	17.70
Total	147	192	339
	43.36	56.64	100.00
	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

0=La experiencia del líder es igual a 1 año

3.5= La experiencia del líder es menor o igual que 5 años

7.4= La experiencia del líder es menor o igual que 10 años

10= La experiencia del líder es mayor que 10 años

Tabulation of Experiencia y categoria_edad_empresa_

	categoria_edad_empresa_			
	Etapa Temprana	Etapa de Consolidación y Expansión	Etapa de Crecimiento	Total
Experiencia				

0	5	6	9	20
	25.00	30.00	45.00	100.00
	3.94	5.61	8.57	5.90
3.5	92	75	70	237
	38.82	31.65	29.54	100.00
	72.44	70.09	66.67	69.91
7.4	9	6	7	22
	40.91	27.27	31.82	100.00
	7.09	5.61	6.67	6.49
10	21	20	19	60
	35.00	33.33	31.67	100.00
	16.54	18.69	18.10	17.70
Total	127	107	105	339
	37.46	31.56	30.97	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

0=La experiencia del líder es igual a 1 año

3.5= La experiencia del líder es menor o igual que 5 años

7.4= La experiencia del líder es menor o igual que 10 años

10= La experiencia del líder es mayor que 10 años

Tabulation of Experiencia y generacion_emprendedor_

	generacion_emprendedor					
Experiencia	Baby Boomers (60-78)	Generación Silenciosa (79-96)	Generación X (44-59)	Generación Z (12-27)	Millenials - Generación Y (28-43)	Total

0	0	1	4	4	11	20
	0.00	5.00	20.00	20.00	55.00	100.00
	0.00	33.33	3.10	36.36	7.97	5.90
3.5	53	2	116	0	66	237
	22.36	0.84	48.95	0.00	27.85	100.00
	91.38	66.67	89.92	0.00	47.83	69.91
7.4	1	0	2	4	15	22
	4.55	0.00	9.09	18.18	68.18	100.00
	1.72	0.00	1.55	36.36	10.87	6.49
10	4	0	7	3	46	60
	6.67	0.00	11.67	5.00	76.67	100.00
	6.90	0.00	5.43	27.27	33.33	17.70
Total	58	3	129	11	138	339
	17.11	0.88	38.05	3.24	40.71	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

0=La experiencia del líder es igual a 1 año

3.5= La experiencia del líder es menor o igual que 5 años

7.4= La experiencia del líder es menor o igual que 10 años

10= La experiencia del líder es mayor que 10 años

Tabulation of Experiencia y sexo_emprendedor

Experiencia	sex_emp_			
	Femenino	Masculino	No binario	Total
0	8	12	0	20
	40.00	60.00	0.00	100.00

	4.55	7.45	0.00	5.90
3.5	132	105	0	237
	55.70	44.30	0.00	100.00
	75.00	65.22	0.00	69.91
7.4	9	13	0	22
	40.91	59.09	0.00	100.00
	5.11	8.07	0.00	6.49
10	27	31	2	60
	45.00	51.67	3.33	100.00
	15.34	19.25	100.00	17.70
Total	176	161	2	339
	51.92	47.49	0.59	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

0=La experiencia del líder es igual a 1 año

3.5= La experiencia del líder es menor o igual que 5 años

7.4= La experiencia del líder es menor o igual que 10 años

10= La experiencia del líder es mayor que 10 años

Tabulation of Experiencia y educacion_emprendedor

Experiencia	educ_emp2_						Total
	Doctorado o postdoctorado	Educación Básica Primaria	Educación Básica Secundaria	Educación Técnica o Tecnológica	Maestría	Título Universitario / Licenciatura	
0	1	1	0	2	5	11	20
	5.00	5.00	0.00	10.00	25.00	55.00	100.00

	3.33	50.00	0.00	8.00	3.50	8.33	5.90
3.5	27	1	5	20	104	80	237
	11.39	0.42	2.11	8.44	43.88	33.76	100.00
	90.00	50.00	71.43	80.00	72.73	60.61	69.91
7.4	0	0	1	0	8	13	22
	0.00	0.00	4.55	0.00	36.36	59.09	100.00
	0.00	0.00	14.29	0.00	5.59	9.85	6.49
10	2	0	1	3	26	28	60
	3.33	0.00	1.67	5.00	43.33	46.67	100.00
	6.67	0.00	14.29	12.00	18.18	21.21	17.70
Total	30	2	7	25	143	132	339
	8.85	0.59	2.06	7.37	42.18	38.94	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

0=La experiencia del líder es igual a 1 año

3.5= La experiencia del líder es menor o igual que 5 años

7.4= La experiencia del líder es menor o igual que 10 años

10= La experiencia del líder es mayor que 10 años

Tabulation of Experiencia y ingresos_bid

Experiencia	ingresos_bid				
	A&B	C&D	CAPRD	S&I	Total
0	18	2	0	0	20
	90.00	10.00	0.00	0.00	100.00
	6.14	4.76	0.00	0.00	5.90
3.5	205	30	0	2	237
	86.50	12.66	0.00	0.84	100.00

7.4	69.97	71.43	0.00	66.67	69.91
	20	2	0	0	22
	90.91	9.09	0.00	0.00	100.00
10	6.83	4.76	0.00	0.00	6.49
	50	8	1	1	60
	83.33	13.33	1.67	1.67	100.00
Total	17.06	19.05	100.00	33.33	17.70
	293	42	1	3	339
	86.43	12.39	0.29	0.88	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

0=La experiencia del líder es igual a 1 año

3.5= La experiencia del líder es menor o igual que 5 años

7.4= La experiencia del líder es menor o igual que 10 años

10= La experiencia del líder es mayor que 10 años

Tabulation of Experiencia y region_bid

Experiencia	region_bid				
	CAN	CCB	CID	CSC	Total
0	15	0	3	2	20
	75.00	0.00	15.00	10.00	100.00
	7.43	0.00	4.76	2.78	5.90
3.5	133	2	48	54	237
	56.12	0.84	20.25	22.78	100.00
	65.84	100.00	76.19	75.00	69.91
7.4	14	0	1	7	22
	63.64	0.00	4.55	31.82	100.00

	6.93	0.00	1.59	9.72	6.49
10	40	0	11	9	60
	66.67	0.00	18.33	15.00	100.00
	19.80	0.00	17.46	12.50	17.70
Total	202	2	63	72	339
	59.59	0.59	18.58	21.24	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

0=La experiencia del líder es igual a 1 año

3.5= La experiencia del líder es menor o igual que 5 años

7.4= La experiencia del líder es menor o igual que 10 años

10= La experiencia del líder es mayor que 10 años

Tabulation of Experiencia y sales2023R

Experiencia	sales2023R					
	20 mil dólares o menos	Entre 20mil a 100 mil dólares	100 a 500 mil dólares	500 a 1 millón	más de 1 millón	Total
0	4	4	6	0	6	20
	20.00	20.00	30.00	0.00	30.00	100.00
	3.54	6.78	9.09	0.00	11.11	6.41
3.5	85	40	46	12	34	217
	39.17	18.43	21.20	5.53	15.67	100.00
	75.22	67.80	69.70	60.00	62.96	69.55
7.4	3	2	7	1	6	19
	15.79	10.53	36.84	5.26	31.58	100.00
	2.65	3.39	10.61	5.00	11.11	6.09

10	21	13	7	7	8	56
	37.50	23.21	12.50	12.50	14.29	100.00
	18.58	22.03	10.61	35.00	14.81	17.95
Total	113	59	66	20	54	312
	36.22	18.91	21.15	6.41	17.31	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

0=La experiencia del líder es igual a 1 año

3.5= La experiencia del líder es menor o igual que 5 años

7.4= La experiencia del líder es menor o igual que 10 años

10= La experiencia del líder es mayor que 10 años

Tabulation of Experiencia y profits2023R

Experiencia	profits2023R						
	0	20 mil dólares o menos	Entre 20 mil a 100 mil dólares	100 a 500 mil dólares	500 a 1 millón	más de 1 millón	Total
0	9	1	5	3	1	1	20
	45.00	5.00	25.00	15.00	5.00	5.00	100.00
	7.83	0.91	14.29	9.09	12.50	9.09	6.41
3.5	80	82	23	20	5	7	217
	36.87	37.79	10.60	9.22	2.30	3.23	100.00
	69.57	74.55	65.71	60.61	62.50	63.64	69.55
7.4	6	7	1	2	2	1	19
	31.58	36.84	5.26	10.53	10.53	5.26	100.00
	5.22	6.36	2.86	6.06	25.00	9.09	6.09
10	20	20	6	8	0	2	56

	35.71	35.71	10.71	14.29	0.00	3.57	100.00
	17.39	18.18	17.14	24.24	0.00	18.18	17.95
Total	115	110	35	33	8	11	312
	36.86	35.26	11.22	10.58	2.56	3.53	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*, second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

0=La experiencia del líder es igual a 1 año

3.5= La experiencia del líder es menor o igual que 5 años

7.4= La experiencia del líder es menor o igual que 10 años

10= La experiencia del líder es mayor que 10 años

Pertinencia negocio

Tabulation of pertinencia negocio y naturaleza_juridica

pertinencia negocio			
	Empresas Privadas	Fundaciones	Total
Medio	45	49	94
	47.87	52.13	100.00
	30.61	25.52	27.73
Muy Bueno	17	28	45
	37.78	62.22	100.00
	11.56	14.58	13.27
Muy Malo	85	115	200
	42.50	57.50	100.00
	57.82	59.90	59.00
Total	147	192	339

	43.36	56.64	100.00
	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

- a) prevencion_dependencia: Si prevención_tematica= "Prevención de la dependencia funcional para personas mayores de 50 años: Sea cognitiva, física o social/emocional.", es igual a 1.
- b) formacion_cuidadores: si formación_tematica= Formación de cuidadores para personas mayores. es igual a 1.
- c) servicios_cuidado si cuidado_tematica= "Servicios de cuidado para personas mayores de 60 años en situación de dependencia.". es igual a 1.

Si, la suma da 3 es 10, si 2=5, si 1 es 0.

Tabulation of pertinencia negocio y categoria_edad_empresa_

	categoria_edad_empresa_			
	Etap a	Etapa de Consolida ción y Expansió n	Etapa de Crecimie nto	Total
pertinencia negocio				
Medio	32	24	38	94
	34.04	25.53	40.43	100.00
	25.20	22.43	36.19	27.73
Muy Bueno	12	16	17	45
	26.67	35.56	37.78	100.00
	9.45	14.95	16.19	13.27
Muy Malo	83	67	50	200
	41.50	33.50	25.00	100.00
	65.35	62.62	47.62	59.00
Total	127	107	105	339
	37.46	31.56	30.97	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

- a) prevencion_dependencia: Si prevención_tematica= "Prevención de la dependencia funcional para personas mayores de 50 años: Sea cognitiva, física o social/emocional.", es igual a 1.
- b) formacion_cuidadores: si formación_tematica= Formación de cuidadores para personas mayores. es igual a 1.
- c) servicios_cuidado si cuidado_tematica= "Servicios de cuidado para personas mayores de 60 años en situación de dependencia.". es igual a 1.

Si, la suma da 3 es 10, si 2=5, si 1 es 0.

Tabulation of pertinencia negocio y generacion_emprendedor_

pertinencia negocio	generacion_emprendedor					
	Baby Boomers (60-78)	Generación Silenciosa (79-96)	Generación X (44-59)	Generación Z (12-27)	Millennials - Generación Y (28-43)	Total
Medio	12	1	46	2	33	94
	12.77	1.06	48.94	2.13	35.11	100.00
	20.69	33.33	35.66	18.18	23.91	27.73
Muy Bueno	9	1	16	0	19	45
	20.00	2.22	35.56	0.00	42.22	100.00
	15.52	33.33	12.40	0.00	13.77	13.27
Muy Malo	37	1	67	9	86	200
	18.50	0.50	33.50	4.50	43.00	100.00
	63.79	33.33	51.94	81.82	62.32	59.00
Total	58	3	129	11	138	339
	17.11	0.88	38.05	3.24	40.71	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

- a) prevencion_dependencia: Si prevención_tematica= "Prevención de la dependencia funcional para personas mayores de 50 años: Sea cognitiva, física o social/emocional.", es igual a 1.

- b) formacion_cuidadores: si formación_tematica= Formación de cuidadores para personas mayores. es igual a 1.
- c) servicios_cuidado si cuidado_tematica= “Servicios de cuidado para personas mayores de 60 años en situación de dependencia.”. es igual a 1.

Si, la suma da 3 es 10, si 2=5, si 1 es 0.

Tabulation of pertinencia negocio y sexo_emprendedor

pertinencia negocio	sex_emp_			
	Femenino	Masculino	No binario	Total
Medio	41	52	1	94
	43.62	55.32	1.06	100.00
	23.30	32.30	50.00	27.73
Muy Bueno	21	24	0	45
	46.67	53.33	0.00	100.00
	11.93	14.91	0.00	13.27
Muy Malo	114	85	1	200
	57.00	42.50	0.50	100.00
	64.77	52.80	50.00	59.00
Total	176	161	2	339
	51.92	47.49	0.59	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

- a) prevencion_dependencia: Si prevención_tematica= "Prevención de la dependencia funcional para personas mayores de 50 años: Sea cognitiva, física o social/emocional.", es igual a 1.
- b) formacion_cuidadores: si formación_tematica= Formación de cuidadores para personas mayores. es igual a 1.
- c) servicios_cuidado si cuidado_tematica= “Servicios de cuidado para personas mayores de 60 años en situación de dependencia.”. es igual a 1.

Si, la suma da 3 es 10, si 2=5, si 1 es 0.

Tabulation of pertinencia negocio y educacion_emprendedor

pertinencia negocio	educ_emp2_						
	Doctorado postdoctorado	Educación Básica Primaria	Educación Básica Secundaria	Educación Técnica o Tecnológica	Maestría	Título Universitario / Licenciatura	Total
Medio	11	0	2	2	44	35	94
	11.70	0.00	2.13	2.13	46.81	37.23	100.00
	36.67	0.00	28.57	8.00	30.77	26.52	27.73
Muy Bueno	3	0	0	7	17	18	45
	6.67	0.00	0.00	15.56	37.78	40.00	100.00
	10.00	0.00	0.00	28.00	11.89	13.64	13.27
Muy Malo	16	2	5	16	82	79	200
	8.00	1.00	2.50	8.00	41.00	39.50	100.00
	53.33	100.00	71.43	64.00	57.34	59.85	59.00
Total	30	2	7	25	143	132	339
	8.85	0.59	2.06	7.37	42.18	38.94	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

- a) prevencion_dependencia: Si prevención_temática= "Prevención de la dependencia funcional para personas mayores de 50 años: Sea cognitiva, física o social/emocional.", es igual a 1.
- b) formacion_cuidadores: si formación_temática= Formación de cuidadores para personas mayores. es igual a 1.
- c) servicios_cuidado si cuidado_temática= "Servicios de cuidado para personas mayores de 60 años en situación de dependencia.". es igual a 1.

Si, la suma da 3 es 10, si 2=5, si 1 es 0.

Tabulation of pertinencia negocio e ingresos_bid

pertinencia negocio	ingresos_bid
---------------------	--------------

	A&B	C&D	CAPRD	S&I	Total
Medio	81	13	0	0	94
	86.17	13.83	0.00	0.00	100.00
	27.65	30.95	0.00	0.00	27.73
Muy Bueno	37	5	0	3	45
	82.22	11.11	0.00	6.67	100.00
	12.63	11.90	0.00	100.00	13.27
Muy Malo	175	24	1	0	200
	87.50	12.00	0.50	0.00	100.00
	59.73	57.14	100.00	0.00	59.00
Total	293	42	1	3	339
	86.43	12.39	0.29	0.88	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

- prevencion_dependencia: Si prevención_tematica= "Prevención de la dependencia funcional para personas mayores de 50 años: Sea cognitiva, física o social/emocional.", es igual a 1.
- formacion_cuidadores: si formación_tematica= Formación de cuidadores para personas mayores. es igual a 1.
- servicios_cuidado si cuidado_tematica= "Servicios de cuidado para personas mayores de 60 años en situación de dependencia.". es igual a 1.

Si, la suma da 3 es 10, si 2=5, si 1 es 0.

Tabulation of pertinencia negocio y region_bid

	region_bid				
pertinencia negocio	CAN	CCB	CID	CSC	Total
Medio	54	0	17	23	94
	57.45	0.00	18.09	24.47	100.00
	26.73	0.00	26.98	31.94	27.73
Muy Bueno	24	2	12	7	45

	53.33	4.44	26.67	15.56	100.00
	11.88	100.00	19.05	9.72	13.27
Muy Malo	124	0	34	42	200
	62.00	0.00	17.00	21.00	100.00
	61.39	0.00	53.97	58.33	59.00
Total	202	2	63	72	339
	59.59	0.59	18.58	21.24	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

- prevencion_dependencia: Si prevención_tematica= "Prevención de la dependencia funcional para personas mayores de 50 años: Sea cognitiva, física o social/emocional.", es igual a 1.
- formacion_cuidadores: si formación_tematica= Formación de cuidadores para personas mayores. es igual a 1.
- servicios_cuidado si cuidado_tematica= "Servicios de cuidado para personas mayores de 60 años en situación de dependencia.". es igual a 1.

Si, la suma da 3 es 10, si 2=5, si 1 es 0.

Tabulation of pertinencia negocio y sales2023R

pertinencia negocio	sales2023R					
	20 mil dólares o menos	Entre 20mil a 100 mil dólares	100 a 500 mil dólares	500 a 1 millón	más de 1 millón	Total
Medio	29	9	22	5	19	84
	34.52	10.71	26.19	5.95	22.62	100.00
	25.66	15.25	33.33	25.00	35.19	26.92
Muy Bueno	17	8	8	4	5	42
	40.48	19.05	19.05	9.52	11.90	100.00
	15.04	13.56	12.12	20.00	9.26	13.46
Muy Malo	67	42	36	11	30	186
	36.02	22.58	19.35	5.91	16.13	100.00

	59.29	71.19	54.55	55.00	55.56	59.62
Total	113	59	66	20	54	312
	36.22	18.91	21.15	6.41	17.31	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

- a) prevencion_dependencia: Si prevención_tematica= "Prevención de la dependencia funcional para personas mayores de 50 años: Sea cognitiva, física o social/emocional.", es igual a 1.
- b) formacion_cuidadores: si formación_tematica= Formación de cuidadores para personas mayores. es igual a 1.
- c) servicios_cuidado si cuidado_tematica= "Servicios de cuidado para personas mayores de 60 años en situación de dependencia.". es igual a 1.

Si, la suma da 3 es 10, si 2=5, si 1 es 0.

Tabulation of pertinencia negocio y profits2023R

	profits2023R						
	0	20 mil dólares o menos	Entre 20 mil a 100 mil dólares	100 a 500 mil dólares	500 a 1 millón	más de 1 millón	Total
pertinencia negocio							
Medio	31	27	12	8	4	2	84
	36.90	32.14	14.29	9.52	4.76	2.38	100.00
	26.96	24.55	34.29	24.24	50.00	18.18	26.92
Muy Bueno	19	12	3	6	0	2	42
	45.24	28.57	7.14	14.29	0.00	4.76	100.00
	16.52	10.91	8.57	18.18	0.00	18.18	13.46
Muy Malo	65	71	20	19	4	7	186
	34.95	38.17	10.75	10.22	2.15	3.76	100.00
	56.52	64.55	57.14	57.58	50.00	63.64	59.62
Total	115	110	35	33	8	11	312
	36.86	35.26	11.22	10.58	2.56	3.53	100.00
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

First row has *frequencies*; second row has *row percentages* and third row has *column percentages*

- prevencion_dependencia: Si prevención_tematica= "Prevención de la dependencia funcional para personas mayores de 50 años: Sea cognitiva, física o social/emocional.", es igual a 1.
- formacion_cuidadores: si formación_tematica= Formación de cuidadores para personas mayores. es igual a 1.
- servicios_cuidado si cuidado_tematica= "Servicios de cuidado para personas mayores de 60 años en situación de dependencia.". es igual a 1.

Si, la suma da 3 es 10, si 2=5, si 1 es 0.

TALKING POINTS

- En **motivación**, el 82 % de las entidades cae en las categorías “Otra motivación” o “Necesita/Necesitaba fuente de ingresos”, evidenciando que solo un 18 % identificó oportunidades de negocio realmente escalables.
- Dentro de **motivación**, las empresas en etapa de crecimiento muestran un 85 % en motivaciones menos estratégicas (0 y 1.5), superando el 77 % de la etapa temprana, lo que indica que incluso los proyectos más maduros no priorizan la escalabilidad.
- La **Generación X** agrupa el 78 % de motivaciones reactivas (0 y 1.5), y apenas un 3 % de innovadores (10), lo que sugiere un perfil menos orientado al crecimiento entre quienes tienen más experiencia.
- En **motivación**, mujeres y hombres presentan niveles similares de motivación reactiva (> 80 %), con solo un 14–16 % impulsadas por oportunidades claras de crecimiento, mostrando falta de enfoque estratégico en todo el ecosistema.
- El 57 % de los líderes con maestría y el 60 % de los doctorados quedan en la zona de motivaciones reactivas, frente a menos de un 13 % que buscan negocios escalables, lo que revela una brecha entre formación avanzada y ambición de mercado.
- En **Experiencia**, el 70 % de las entidades acumula 5 años o menos de experiencia del líder, y apenas el 17 % supera la década, reflejando un déficit de trayectoria que podría limitar el desarrollo estratégico.

SECCION HUMANIZACION

Distribución de Participación en el diseño de programas

	Freq.	Percent	Cum.
0	90	26.55	26.55
1	249	73.45	100.00
Total	339	100.00	

Distribución de atención a población vulnerable

	Freq.	Percent	Cum.
0	11	3.24	3.24
1	328	96.76	100.00
Total	339	100.00	

Distribución de oferta flexible de servicios

	Freq.	Percent	Cum.
0	67	19.76	19.76
1	272	80.24	100.00
Total	339	100.00	

Distribución de capacitación a empleados

	Freq.	Percent	Cum.
0	61	17.99	17.99
1	278	82.01	100.00
Total	339	100.00	

Distribución de enfoque de genero

	Freq.	Percent	Cum.
0	97	28.61	28.61
1	242	71.39	100.00
Total	339	100.00	

Distribución de prevención de riesgo

	Freq.	Percent	Cum.
0	133	39.23	39.23
1	206	60.77	100.00
Total	339	100.00	

Distribución de innovación humana

	Freq.	Percent	Cum.
0	16	4.72	4.72
1	323	95.28	100.00
Total	339	100.00	