



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA

CARRERA DE ECONOMÍA

TEMA:

Incidencia del ecosistema emprendedor e innovación en los Startups de la ciudad de Guayaquil año 2022.

AUTOR (ES):

Morocho Alvarez Silvana Estefanía

Cujilema Cujilema Mirella Isabel

**Trabajo de titulación previo a la obtención del título de
Economista**

TUTOR:

Marlon Estuardo Pacheco Bruque

Guayaquil, Ecuador

19 de septiembre del 2022



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE ECONOMÍA

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo de titulación fue realizado en su totalidad por **Morocho Alvarez Silvana Estefanía y Cujilema Cujilema Mirella Isabel** como requerimiento para la obtención del título de **Economista**.

TUTOR (A)

Marlon E. Bruque
f. _____

Marlon Estuardo Pacheco Bruque

DIRECTOR DE LA CARRERA

f. _____

Erwin José Guillen Franco

Guayaquil, a los 19 días del mes septiembre del año 2022



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA

CARRERA DE ECONOMÍA

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Morocho Alvarez Silvana Estefanía y Cujilema Cujilema Mirella Isabel


DECLARAMOS QUE:

El Trabajo de Titulación, “INCIDENCIA DEL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR E INNOVACIÓN EN LOS STARTUPS DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL AÑO 2022” previo a la obtención del título de Economista, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de nuestra total autoría.

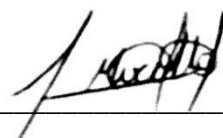
En virtud de esta declaración, nos responsabilizamos del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 19 días del mes de septiembre del 2022

AUTOR (ES)

f. 

Morocho Alvarez Silvana Estefanía

f. 

Cujilema Cujilema Mirella Isabel



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE ECONOMÍA


AUTORIZACIÓN

Morocho Alvarez Silvana Estefanía y Cujilema Cujilema Mirella Isabel

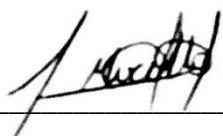
Autorizamos a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la publicación en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, “INCIDENCIA DEL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR E INNOVACIÓN EN LOS STARTUPS DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL AÑO 2022” cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 19 días del mes de septiembre del año 2022

AUTOR (ES):

f. 

Morocho Alvarez Silvana Estefanía

f. 

Cujilema Cujilema Mirella Isabel

REPORTE DE URKUND



Document Information

Analyzed document	MOROCHO ALVAREZ - CUJILEMA CUJILEMA- TUTOR PACHECO BRUQUE.docx (D143498176)
Submitted	2022-09-01 22:10:00
Submitted by	
Submitter email	silvana.morocho@cu.ucsg.edu.ec
Similarity	0%
Analysis address	marlon.pacheco.ucsg@analysis.orkund.com

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Marlon B.", written over a horizontal line.

Econ. Marlon Estuardo Pacheco Bruque MGS
PROFESOR TUTOR-REVISOR PROYECTO DE GRADUACIÓN

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Silvana Morocho", written over a horizontal line.

Silvana Estefanía Morocho Alvarez

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Mirella Cujilema", written over a horizontal line.

Mirella Isabel Cujilema Cujilema

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, agradezco a Dios, mi Señor protector, que me ha mantenido firme, para no decaer durante este gran esfuerzo que comprendió mi carrera como Economista.

A mis padres, mis grandes pilares que han sido guía y apoyo tanto personal como financiero de manera permanente en todo este proceso. Por haberme forjado como la persona que soy en la actualidad; todos mis logros se los debo a ustedes.

Al Econ. Marlon Pacheco por su gran ayuda y colaboración en cada momento de consulta y soporte en este trabajo de investigación. Además, agradezco a mis docentes de carrera. Personas de gran sabiduría, quienes me han impartido conocimientos esenciales para lo largo de mi vida.

Gracias a mis compañeros, que supieron aceptarme para complementarnos con nuestras habilidades, y compartir experiencias y conocimientos que fueron de apoyo durante el desarrollo de la carrera.

Silvana Morocho Alvarez

En primer lugar, agradecer a Dios por ser el principal motor de mi vida, por darme salud, sabiduría, apoyo y fortaleza en aquellos momentos de angustia y de debilidad, entregarle a él mis anhelos y tener la certeza de que se harán realidad.

A mis padres por enseñarme desde pequeña lo que significa perseverar y luchar por mis sueños, por todo el esfuerzo, el apoyo incondicional en el proceso de mi vida y la confianza que depositaron en mi para lograr mis metas.

Ademas, a mi tutor Econ, Marlon Pacheco Bruque, quien nos guió y nos compartió sus conocimientos en todo este proceso, por la paciencia, la claridad y exactitud en el desarrollo del proyecto de investigación, aportandonos sus consejos para desarrollarme profesionalmente y seguir cultivando mis valores. Agradezco a todos los docentes que me acompañaron durante todo mi vida universitaria, que me guiaron y compartieron sus conocimientos permitiendome culminar mis estudios.

A mi compañera de tesis, quien no solo es una compañera, sino también una luchadora a lo largo de la tesis. Gracias por todo el apoyo incondicional desde el primer momento de nuestra clase juntas, sus conocimientos, su paciencia y cuidado, y por siempre tomándose el tiempo para informarme y acompañarme en este largo camino.

Mirella Cujilema Cujilema

DEDICATORIA

Dedico mi tesis a Dios, por haberme permitido culminar mi carrera universitaria y a mis padres porque, son los seres que me han formado con valores esenciales para mi desarrollo. Sus bendiciones, consejos, y respaldos a diario me han protegido y llevado por el camino del bien. Sin su apoyo no hubiera logrado cumplir los objetivos para mi vida.

Silvana Morocho Alvarez

Dedico este proyecto de tesis a Dios por permitirme vivir este momento tan especial en mi vida, por cuidarme, fortalecerme en cada debilidad y enseñarme valorar cada día más. A mis padres que son el pilar fundamental para seguir adelante y cumplir con mis objetivos, ellos que han velado por mi bienestar y educación siendo mi apoyo en todo momento, ya que gracias a su confianza he logrado mi meta.

Mirella Cujilema Cujilema



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN**

f. _____

ERWIN JOSE GUILLEN FRANCO
DIRECTOR DE CARRERA

f. _____

FREDDY RONALDE CAMACHO VILLAGOMEZ
COORDINADOR DEL ÁREA O DOCENTE DE LA CARRERA

f. *Jorge Luis Delgado S.* _____

JORGE LUIS DELGADO SALAZAR
OPONENTE

ÍNDICE GENERAL

RESUMEN	XIII
ABSTRACT.....	XIV
Introducción	2
Planteamiento del Problema.....	4
Objetivos de la Investigación	7
Objetivo General.....	7
Objetivos Específicos	7
Justificación.....	7
Pregunta de Investigación	10
Hipótesis.....	10
Limitaciones	10
Delimitaciones.....	11
Capítulo 1: Marco Teórico.....	12
Marco Teórico	12
Emprendimiento	12
El Emprendimiento en Ecuador.....	13
Ecosistema Emprendedor	15
Ecosistema emprendedor en Ecuador.....	17
Innovación	19
Startups	20
Perfil de los Startups.....	22
Tecnología en startups	24

Método Lean Startup	25
Empresa emergente.....	27
Modelo Escalable	29
Crowdfunding.....	31
Marco Referencial	33
Marco Conceptual	38
Marco Legal	39
Ley de Emprendimiento	39
Constitución de la República del Ecuador.....	41
Identificación de Variables y Relación de Variables	42
Capítulo 2: Metodología	43
Diseño de Investigación	43
Análisis de Componentes Principales (ACP).....	44
Tabla Cruzada.....	46
Análisis de clúster.....	49
Análisis de clústeres por el método de Ward	50
Tipo de Investigación	51
Alcance.....	51
Población y Muestra.....	52
Técnica de Recogida de Datos	56
Fuentes de Recopilación de Información	56
Herramientas de recopilación de información.....	57
Encuesta.....	57

Entrevista.....	58
Análisis de datos.....	58
Capítulo 3: Resultados	61
Análisis de Resultados	61
Método de Análisis de Componentes Principales	65
Análisis de conglomerados por el Método de Ward.....	73
Tablas Cruzadas.....	78
Hallazgos	87
Discusión	90
Conclusiones	92
Recomendaciones	96
Bibliografía	98
Anexos	109

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Población y Muestra	52
Tabla 2. Cálculo y validación de la muestra	56
Tabla 3. ¿Qué acciones han influido en el crecimiento y desarrollo de su startup?	61
Tabla 4. Determinación de estadísticas descriptivos	64
Tabla 5. KMO y Prueba de Barlett	65
Tabla 6. Estadísticos de fiabilidad	67
Tabla 7. Estadísticos total elemento.....	68
Tabla 8. Método de extracción: Varianza total explicada.....	69
Tabla 9. Método de rotación. Normalización Varimax con keiser	71
Tabla 10. Componentes principales.....	72
Tabla 11. Fusión Componentes principales	73
Tabla 12. Características de clústeres en función de las medias de los componentes	74
Tabla 13. Tablas cruzadas de la antigüedad de las empresas y los clústeres.....	79
Tabla 14. Tabla cruzada sector productivo y clústeres	81
Tabla 15. Tabla cruzada segmentos de startups y clústeres.....	84

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. ¿Qué acciones han influido en el crecimiento y desarrollo de su startup?.....	63
Figura 2. Gráfico de sedimentación	70
Figura 3. Medias de los clústeres según componentes	75
Figura 4. Dendograma de clústeres en relación con los componentes	76
Figura 5. Dendograma de clústeres en relación con los años de antigüedad.....	77

RESUMEN

Los emprendimientos son actividades claves para el desarrollo socioeconómico de cualquier nación, para lo cual se requiere de un ecosistema propicio para su desarrollo y crecimiento. En el siguiente trabajo se realizó el análisis del ecosistema emprendedor para el desarrollo de las Startups en la ciudad de Guayaquil y la efectividad de las empresas emergentes en la economía guayaquileña. Por lo tanto, se analizaron los elementos del ecosistema de emprendimiento y las contribuciones que ejerce dicho ecosistema, así como también se proponen posibles soluciones para mejorar el desarrollo de las Startups locales. La metodología es de tipo exploratoria, con enfoque cualitativo cuantitativo, que emplea como técnica la encuesta a una muestra de 38 startups de la ciudad de Guayaquil, además se propuso el desarrollo de información obtenida mediante tablas cruzadas, el análisis de componentes principales y el análisis de Clúster. Entre los resultados se encontró que los componentes más valorados en la etapa inicial son la existencia de fondos concursales, el apoyo por parte de otros emprendedores, el acceso a coworking y a tecnología, en la etapa de supervivencia es importante el acceso a aceleradoras, el acceso a laboratorios, universidades y en la etapa de crecimiento la existencia de mercados atractivos y visitas a otros ecosistemas de emprendimiento internacional. Concluyendo que la contribución del ecosistema de emprendimiento e innovación a los startups es limitada por la existencia de barreras políticas, de talento humano, de cultura, financiamiento, innovación, mercado y soporte que no permiten un adecuado desarrollo y sostenibilidad de los negocios.

Palabras Claves: Competitividad, ecosistema, emprendimiento, innovación, startup, financiamiento.

ABSTRACT

Entrepreneurship is a key activity for the socioeconomic development of any nation, which requires an ecosystem conducive to its development and growth. In the following work, an analysis of the entrepreneurial ecosystem for the development of Startups in the city of Guayaquil and the effectiveness of emerging companies within the Guayaquil economy was carried out. Therefore, the elements of the entrepreneurial ecosystem and the contributions exerted by such ecosystem were analyzed, as well as possible solutions to improve the development of local Startups are proposed. The methodology is of an exploratory type, with a quantitative qualitative approach, using as a technique the survey to a sample of 38 startups in the city of Guayaquil, in addition, the development of information obtained through cross tables, principal component analysis and cluster analysis was proposed. Among the results it was found that the most valued components in the initial stage are the existence of competitive funds, support from other entrepreneurs, access to coworking and technology, in the survival stage is important access to accelerators, access to laboratories, universities and in the growth stage the existence of attractive markets and visits to other international entrepreneurship ecosystems. The conclusion is that the contribution of the entrepreneurship and innovation ecosystem to startups is limited by the existence of political, human talent, cultural, financing, innovation, market and support barriers that do not allow an adequate development and sustainability of the businesses.

Key words: Competitiveness, ecosystem, entrepreneurship, innovation, startup.

Introducción

Según algunos reportes del Global Entrepreneurship Monitor (GEM) y el Global Entrepreneurship Development Institute (GEDI) en el Ecuador, los emprendimientos han evolucionado de tal modo que la tendencia a generar emprendimientos y la perspectiva que el emprendedor genera por parte de población se encuentra entre las más elevadas del mundo. Con respecto a la innovación, este factor se ha transformado en una base primordial para la transformación y crecimiento de muchas economías.

Generalmente en Ecuador se ha tratado de fomentar la innovación por medio de los emprendimientos en busca de consolidar la economía, es de esta manera que en la ciudad de Guayaquil se han propuesto varios programas e incentivos de emprendimientos e innovación, tales como Épico, Guayaquil Emprende, cuyos objetivos son el de apoyar el crecimiento económico de la ciudad por medio del impulso y desarrollo de capacidades, aptitudes, conocimientos, competencias que permitan fortalecer las expectativas y el entusiasmo del emprendedor guayaquileño junto a diversos incentivos que permitan acceder a proyectos de innovación.

La implementación de las fuerzas innovadoras como innovación, tecnología, ‘start up’ o emprendimiento con el más rápido desarrollo y responsabilidad social llegó a Guayaquil, la innovación se comenzó a percibir una vez que las Tecnologías de Información y Comunicación (TIC) se adaptaron a las startups con la finalidad de ser más eficientes, creativos y prever riesgos a futuro, el dinamismo de los emprendedores es lo que les permite crear oportunidades dentro de un ecosistema de emprendimiento e innovación, donde todos se relacionen e interactúen entre sí, con el objetivo de maximizar el desarrollo económico en los startups.

Por consiguiente, una Startup, se considera como una empresa emergente de etapa temprana que, a diferencia de una Pymes o emprendimientos, la Startup se basa en un negocio que obtendrá crecimiento rápido y fácil, haciendo uso de tecnologías digitales (Morelos, 2020).

Por ello como ejemplo se encuentran los principales gigantes tecnológicos, como Facebook, Google, Airbnb o Uber iniciaron como Startups; sin embargo, a estas alturas ya no son consideradas en esa sección.

La incidencia causada por los efectos de la política económica dentro de Guayaquil fue un impulso para que los emprendedores sigan mejorando su estructura financiera para el respectivo progreso de su empresa emergente. Por otro lado, para que una Startup se desarrolle correctamente necesita tener como base un ecosistema emprendedor que esté integrado por actores políticos, aceleradoras, viveros de empresa, espacios coworking o incentivos financieros, en el plano físico u online, con distintos tamaños, alcance y perfil de los integrantes. No obstante, siempre hay algo común a todos ellos y es la transformación y el impulso que se proporciona a la innovación, el trabajo y el talento Cabello et al.(2018)

Estos ecosistemas se transforman en lugares de sinergias, de encuentro, de apoyo y de crecimiento. Una de las características principales, que hace que un ecosistema emprendedor se desarrolle, es la densidad, en otras palabras, mientras mayor sea el número de actores, ideas y proyectos, más actuará como eje de atracción para otras empresas, inversiones, investigación y formación, es decir un buen ecosistema es el que tiene buena relación entre las startups, y la accesibilidad a habilidades específicas, especializadas y técnicas, donde la colaboración del sector público y privado es de constante interacción, así como también la fluidez del capital que contribuye a un ecosistema productivo y eficaz. Del mismo modo, es indispensable que exista la disposición de auto-educarse para formar actitudes de una cultura dinámica y emprendedora tanto en la sociedad como en los distintos elementos del ecosistema de emprendimiento, universidades, instituciones, grandes corporaciones, etc.

Las startups son empresas emergentes de soporte para crear emprendimientos innovadores, a las que proveen de conocimiento, información y servicios. Están diseñadas para

acelerar el crecimiento y éxito de los emprendedores a través de la tecnología y son capaces de detectar problemas y proponer soluciones creativas e innovadoras en el momento preciso.

Por esta razón, el emprendimiento es considerado una palanca fundamental del crecimiento económico sostenible y ha despertado un interés creciente tanto en el mundo académico como en los decisores políticos. Además, muestra que no toda la actividad emprendedora influye igualmente en la actividad económica, puesto que sólo existe un número limitado de empresas que permanecen en los mercados, es decir aquellos startups que crecen rápido y prevalecen, determinan un importante y significativo efecto en las variables de empleo o desarrollo económico.

La principal característica de los startups es la facilidad de personalización, en el entorno en el que se desarrollan, ayudan a crear puestos de trabajo de forma rápida y ágil. La principal herramienta es la tecnología, por lo que funciona a bajo costo operativo. Es necesario identificar las problemáticas y su impacto en la actividad emprendedora de los startups, así como las fortalezas y debilidades de cada localización, como base para proponer iniciativas concretas. Adicionalmente a esta falta de análisis previo, es necesario tener en cuenta que los startups no son entes aislados, sino que en su desarrollo se relacionan con el resto de los elementos del ecosistema y, adicionalmente, su naturaleza dinámica y la evolución de sus necesidades en función del estado en el que se encuentran.

Planteamiento del Problema

A escala mundial, la necesidad de millones de emprendedores ha permitido crear nuevas fuentes de trabajo en distintos ámbitos, para generar utilidades y mejorar su estabilidad económica, con ello lo esencial es satisfacer las ilimitadas necesidades de los consumidores con recursos limitados. Gracias a estas acciones esto se convierte en un factor importante para el crecimiento económico de un país, donde la competitividad y la innovación son ejes clave

para la ejecución de este. Por lo tanto, la inserción de emprendimientos digitales se ha incursionado en el mundo de la economía como un medio innovador y factible para todas las empresas a nivel mundial. En el Ecuador a finales del año 2015 según el reporte del GEM, emitido por la Escuela de Negocios de la ESPOL (ESPAE) manifestó en sus estudios y recientes investigaciones que son algunas empresas de emprendimientos enfocadas a la innovación tecnológica se han permitido destacar dentro de los mercados competitivos, esto debido gracias a la creación de las startups, que según Steve Blank (2013) la definición más adecuada “una organización temporal en busca de un negocio rentable, receptible y escalable” significando un sistema de negocio que aún no tiene su modelo de negocio validado pero que aspira a ser una empresa real y estar lista para incursar en el mercado .

Expuesto lo anterior, es importante mencionar que Ecuador cuenta con 296 Startups creadas donde 42 se muestran como nuevas según el reporte del Radar Tech Startup 14.0, y en datos más específicos inclinados a la ciudad de Guayaquil siendo la segunda con más startups en funcionamiento cuenta con el 18,6% es decir 55 empresas emergentes consolidadas en este mercado.

El problema que enfrentan las Startups en general, es el ambiente del ecosistema emprendedor que se compone dentro de la ciudad de Guayaquil, pues la falta de financiamiento no permite que estos actores ejecuten su plan de desarrollo en sus startups y que puedan finalizar con las fases de las etapas que requiere una empresa digital como estas para ya consolidarse plenamente en el mercado, pues según el Inter-American Development bank (IDB) la falta de servicios apropiados para las necesidades de los emprendedores en una emergencia (68%) y la incertidumbre sobre su funcionamiento futuro (64%), así como las caídas significativas de sus fuentes de financiamiento (62%), son las razones que empujan al emprendedor a dejar el proceso completo de su empresa emergente es decir muchos emprendimientos y de manera particular los startups cierran debido a diversos problemas

relacionados con el financiamiento, capacitación, planes gubernamentales entre otros. En ese sentido se busca evaluar la incidencia del ecosistema de emprendimiento en el desempeño de los startups y evaluar el impacto de resiliencia y flexibilidad para adaptarse los nuevos startups dentro del ecosistema emprendedor

Significa que a diferencia de otros países latinoamericanos como Chile y Uruguay, lamentablemente en Ecuador gracias a los resultados arrojados en este estudio no existe mayor relevancia o más bien el suficiente apoyo por parte de los elementos del ecosistema emprendedor, es necesario que existan políticas gubernamentales que incentiven más este sector, y así mismo empresas e instituciones privadas hagan más hincapié en los diseños y creación de startups Guayaquileñas, dado que en esta ciudad son pocas las universidades las que manejan o tratan sobre este contenido. En Guayaquil contamos con tres Universidades actualmente que han incurrido con esta temática, la Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL) que cuenta y con su propia Startup (I3LAB), la Universidad de Guayaquil (INNOVUG) y la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

Es decir que al presentarse algunos de estos factores, muchos de los empresarios al no proveerse con la información y herramientas necesarias y sobre todo no saber cómo enfrentarse a los problemas que puedan trascurrir una vez ya arrancado el sistema de negocio digital, los obliga a discontinuarse de sus actividades, permitiéndose dejar a un lado la innovación y tecnología en esta generación de un mundo digital.

Objetivos de la Investigación

Objetivo General

Identificar la contribución de los ecosistemas de emprendimiento e innovación en el desarrollo de los startups en la ciudad de Guayaquil periodo 2022.

Objetivos Específicos

- Desarrollar un marco teórico y referencial que permita evaluar el impacto del ecosistema de emprendimiento en la creación y consolidación de los startups.
- Analizar las políticas de emprendimiento e innovación en el Ecuador.
- Describir el ecosistema de emprendimiento e innovación orientado a la creación y consolidación de los startups en la ciudad de Guayaquil.
- Identificar los principales componentes que muestran la relación en los elementos particulares del ecosistema de emprendimiento y el impulso requerido para la creación y consolidación de las empresas objeto de este estudio.
- Proponer opciones de mejora en los partícipes del ecosistema emprendedor que permitan generar un mayor impulso de crecimiento en los startups locales.

Justificación

Los emprendimientos asociados con la innovación tecnológica son aquellos que se establecen como una reacción proactiva que permite el impulso del desarrollo de nuevos productos o servicios de mejor calidad, para satisfacer un mercado dinámico y globalizado. Este comportamiento se da gracias a la implementación industrial de los conocimientos científicos. Por lo tanto, la innovación tecnológica es una nueva disciplina que conlleva una serie de acciones diferenciadas, las cuales acogen aportes de distintas ramas científicas, permitiendo que evolucionen y se expandan aplicaciones en emprendimientos a nivel mundial. Dichas aplicaciones empresariales agilizan el proceso innovador y el cambio tecnológico,

convirtiendo a la innovación tecnológica en una herramienta que modifica la competitividad de las empresas.

Por ello, la presente investigación se enfocará en el estudio de los ecosistemas de emprendimientos para el desarrollo de las Startups en la ciudad de Guayaquil, permitiendo determinar el impulso que ofrece este ecosistema para la competitividad de las startups y que estas a su vez contribuyan al progreso y bienestar socio-económico de la ciudad. Por lo tanto, esta investigación es importante porque se realizará un estudio sobre los componentes del ecosistema de emprendimiento tales como: aceleradoras, incubadoras, inversionistas, instituciones educativas, organizadores de foros y eventos, políticas gubernamentales, finanzas, cultura, entre otros. Tomando en cuenta que es innegable el efecto que estas nuevas empresas emergentes están llevando a cabo en el mercado guayaquileño, porque además de generar puestos de trabajo, las startups atraen la inversión extranjera y capitalizan con recursos inagotables como la innovación y tecnología.

Es importante tener en cuenta que dichos ecosistemas impulsan el surgimiento y el desarrollo para esta nueva organización llamada startup, Por otro lado, donde las actividades emprendedoras se desenvuelven en todas las regiones y en su mayoría existe un ecosistema emprendedor donde se fomente la innovación y la creación de nuevos negocios, no obstante este ecosistema no existe en todas las sociedades ya que no brinda ni impulsa la creación y proliferación de las startups debido a la falta de servicios que permitan intensificar y estimular la competitividad.

Las razones que nos llevaron a investigar sobre las startups se centra principalmente en el análisis del comportamiento de estas empresas emergentes dentro de su entorno dinámico, debido a que han existido investigaciones que refieren una escasa estimulación en el ecosistema emprendedor de Ecuador, dado que en Latinoamérica países como Chile, Panamá, Colombia, ejecutan estos emprendimientos de una manera más segura y con un prolongado tiempo, es

decir una vez ya establecidas las Startups en el mercado, son pocas las que proceden por retirarse del mismo.

En el caso de Ecuador existen limitantes que todavía ocasionan inconvenientes, como las políticas, fondos, financiamiento, entre otros, más aún aquellas que tienen relevancia con la capacidad que debe asumir el emprendedor para iniciar un negocio, donde tiene que aceptar grandes responsabilidades y competencias con otras empresas que tienen varios años de transcurso en el área empresarial. Se hace hincapié en los factores que intervienen y aspectos que podrían condicionar al surgimiento y desarrollo de las empresas emergentes. Asimismo, aparte de mencionar la problemática y finalidad del estudio, haciendo hincapié sobre el escenario actual de la economía ecuatoriana y el sector a investigar, posteriormente se mencionarán las limitaciones y delimitaciones para desarrollar la presente investigación.

De esta manera es necesario mencionar que este trabajo de investigación en el aspecto de relevancia social, de acuerdo con los resultados obtenidos con respecto a la encuesta y en relación al análisis de componentes, se obtendrá información que favorecerá a la comunidad académica y empresarial para conocer las falencias y ventajas que se pueden obtener al introducir una Startup en los mercados competitivos de la ciudad de Guayaquil.

En el aspecto teórico, el estudio se rige en el análisis de contenido conceptual, que provee de una visión crítica de las tendencias de los nuevos emprendimientos emergentes, lo que servirá para el aporte de conocimientos y antecedentes para el desempeño de futuras investigaciones, generando mayor énfasis en el tema para fomentar y producir calidad empresarial en el desarrollo de las Startups, de tal manera que permita estimular con mayor efectividad la creación de dichos emprendimientos para el crecimiento económico no solo de la ciudad sino del país.

En el aspecto metodológico, aporta instrumentos de recolección de datos sometidos al proceso de validez y confiabilidad, tales como: entrevistas, encuestas, formularios, escala de

Likert. Finalmente, este estudio será de gran utilidad como guía para otras investigaciones debido a la información, observaciones, recomendaciones y propuestas que se expondrán a partir del problema planteado.

Pregunta de Investigación

¿Cómo el ecosistema emprendedor influye y permite el correcto desarrollo en los startups?

Hipótesis

El ecosistema emprendedor incide positivamente al desarrollo de los startups en sus primeras etapas.

A mayor inversión en los emprendimientos tecnológicos mayor creación de Startups en la ciudad de Guayaquil.

Limitaciones

El trabajo de investigación presenta las siguientes limitantes:

Como principal limitante es la información relacionada con los ecosistemas de emprendimientos en la ciudad de Guayaquil. Aunque existan registros bibliográficos de los startups, no hay información específica para el tema a desarrollar, debido a que estas empresas emergentes aplican un nuevo modelo de negocio son relativamente nuevo en el mercado del país.

Debido a la escasa información en Guayaquil, otra limitante se constituye por el tamaño de la muestra, por lo tanto, se tomará de una base de datos del Radar Tech 15.0, ya que no existe un registro del número total de startups.

Aunque es posible entrevistar y encuestar a emprendedores de startups, la interacción y la información obtenida por parte de los actores es limitada, debido a la falta de capacitación que

tienen dichos emprendedores al intercambiar ideas, sobre los procesos, estrategias, ventajas, dificultades entre otros.

Finalmente, la falta de organismos y espacios que se relacionen directamente con los startups, para expandir y fomentar una cultura innovadora, afecta significativamente al desarrollo de la investigación, puesto que la información específica de la ciudad de Guayaquil será muy escasa.

Delimitaciones

Los datos que serán considerados en la realización del trabajo de investigación son enmarcados dentro del periodo 2022 considerando únicamente en la ciudad de Guayaquil, por esa razón, se explicará la parte conceptual de la incidencia de los ecosistema emprendedor e innovador en los startups, además se analizará la evolución y el impacto a nivel mundial a partir de un caso exitoso. Para crear un nuevo negocio mediante el uso de nuevas empresas emergente, también se sigue un proceso. De hecho, antes de elegir una estrategia o diseñar un plan de negocios, es fundamental tener una comprensión clara de las ideas.

Establecer las ideas claras y precisas es fundamental para un startup porque siempre te permite saber a qué te diriges. En otras palabras, tener una idea o proyecto complejo y claro permite que el equipo se coordine con mayor precisión y esté motivado en la realización de sus labores. En este estudio de investigación se va a abordar la realidad de los startups, es decir, un nuevo surgimiento en el entorno económico en el último año ya que se posiciona como una realidad que compite con las empresas de carácter más tradicional.

Capítulo 1: Marco Teórico

Marco Teórico

Emprendimiento

El emprendimiento es considerado con un alto impacto en las economías de los factores productivos mismas que se representa por una baja calificación laboral y explotación de recursos naturales, economías influenciadas por los precios estipulados a nivel mundial y acontecimientos geopolíticos; una de las precisiones más peculiares en estas economías es la creciente tasa de desempleo o subempleo siendo un elemento primordial para el desarrollo de proyectos empresariales ligados más en la necesidad personal que en la oportunidad que brinda el entorno. (Camino & Aguilar, 2017).

En resumen, el emprendimiento como todo conlleva sus antecedentes positivos y negativos, de lo primero se puede indicar que la persona o personas asociadas a un emprendimiento podrían alcanzar la libertad financiera e independencia laboral y su vez, todos estos tipos de nuevos negocios aumentan las cifras de subempleos, desviando la atención gubernamental al considerar estos números como fuentes de trabajo estables, mismos que dependen del éxito económico de los emprendimientos.

En esta perspectiva según el informe 2016/17 a nivel mundial más de dos tercios de los adultos en edad de trabajar visualizan al emprendimiento como una buena elección de carrera donde perciben un desarrollo profesional, previendo alcanzar un estatus social alto como empresarios. Centrando el análisis a nivel regional se puede especificar al emprendimiento como una buena opción de carrera en América Latina y el Caribe tiene apenas un 17% de aceptación entre los adultos en edad de trabajar; en Europa el 79% de los países bajos lo consideran relevante; mientras que en Asia menos del 40% lo determinan como buena opción de carrera; los contrastes señalados dan un reflejo de la realidad económica de las regiones en función a la percepción del emprendimiento y su mantenimiento en el tiempo, los mismos que

se ven plasmados en función a sus economías delimitando tres segmentos marcados: por la explotación de materias primas, la eficiencia en la productividad y el desarrollo tecnológico e innovación.

En relación al párrafo citado se puede señalar que el emprendimiento es una opción con altos niveles de viabilidad para la población con edad de trabajar, con las proyecciones de progresar en el ámbito social y económico, dentro de lo que se señala en el artículo en mención se percibe que en América latina existe un mayor interés por el emprendimiento que en países como en el continente europeo y asiático, ya que todo esto varía dependiendo la calidad de economía que se dinamiza en cada territorio.

El Emprendimiento en Ecuador

Es preciso limitar el ambiente económico con el cual ha sido analizado el Ecuador, definiéndose como una economía basada en eficiencia, con una actividad emprendedora temprana mayor en toda la región 33.6% frente al promedio de 19.9%, y también como la más alta en comparación a las economías en función de la eficiencia donde su media se encuentra en 15.2%. Cabe mencionar que, aunque este elemento contempla una visión altamente positiva, adicional a este enfoque se contempla que las economías que se ubican en el primer cuartil con una TEA superior poseen baja competitividad, mientras que las economías que se encuentran en el último cuartil poseen alta competitividad; ajustándose ampliamente al escenario nacional (Aguilar , 2017).

En referencia al párrafo anterior se puede indicar que en base a la economía que evidencia en el Ecuador, el impulso por emprender empieza desde muy temprana edad productiva, siendo esta característica uno del mayor índice dentro de la región, teniendo siempre un anhelo mu alto de positivismo por para del individuo que se encamino hacia el emprendimiento, se evidencia de igual manera que las economías que se ubican en distintas

posiciones, unas más latas y otras con mayores carencias, haciendo este tema un indicativo de que tan eficiente pudiese ser el proyecto en cuestión.

Los negocios en el Ecuador, así como en diferentes naciones, son el motor del desarrollo monetario de los países y un sistema de respuesta para los estados en plena emergencia, donde realmente se enfocan e incluso inspiran pensamientos creativos. En los últimos tiempos, el emprendimiento femenino se ha expandido mucho como medio para que las mujeres crezcan real y profesionalmente, por diversas causas como la emergencia económica de los países y la autonomía frente a sus propios logros (García y otros, 2018).

En resumen, a nivel local y alrededor de muchas naciones, con economías con dificultades, los pequeños, medianos y grandes negocios son el motor genera un impulso en la economía de las naciones, se indica de la misma manera que el emprendimiento femenino ha ido en aumento en los últimos años, dando la posibilidad real a muchas mujeres a crecer profesionalmente, económicamente y crear una independencia real y palpable, todo esto poniendo en marcha las ideas que nacen en momentos de mayor necesidad, dando paso al emprendimiento.

El negocio se ha integrado a la cultura ecuatoriana como una idea cambiante de la economía, ya que es un verdadero impulso por sus impactos de corto, mediano y largo recorrido en la abundancia de sus ocupantes. Diferentes investigaciones nos sitúan como una de las naciones con mayores niveles de negocio, sin embargo, ciertas variables no permiten que las organizaciones se fusionen o los elementos que ayudan a que estos impulsos prosperen. La propuesta es hacer un entorno único en el que el esfuerzo coordinado y la producción de la estima dividida sean los puntos centrales de sustentación de la relación legítima entre los cuatro ámbitos (público, privado, ciudad y comunidad académica) que conforman la extraordinaria hélice impulsora (Landsdale y otros, 2018).

En referencia el párrafo citado anteriormente se puede analizar que la idea de crear negocios propios está acuñada en la mente de las personas, ya que es la manera en la que pudiesen cumplir sus metas y objetivos a cortos, medianos y largos plazos, pero de la misma forma existen limitantes con los que se pueden encontrar en el camino del emprendimiento, retrasando muchas veces el éxito de los negocios e incluso pudiéndolos llevar a total fracaso.

La mayoría de los impulsos imaginados en Ecuador y las aventuras también se deben a la empresa privada, en la que los tutores a veces realmente acompañan a la organización, a la visión y el autocontrol para mantenerse al día con el negocio de una época a otra. El anhelo encontrar una idea que sea muy buena, segura, totalmente única y productiva seguramente sería algo asombroso y que todos necesitarían, pero poco a poco no es realmente posible pensando en que la mayoría de las nuevas organizaciones que surgen son solo variaciones o mejoras o cosas previamente existentes. Esta circunstancia presente puede transformarse en un ciclo donde no se encuentre ese pensamiento extraordinario que pone en marcha el negocio (Camino & Aguilar, 2017).

En resumen, se indica que gran parte de las ideas innovadoras de negocios, suelen emerger del sector privado, los mismos que son plasmados y controlados por las personas con capacidades que mantengan el emprendimiento a través del tiempo, la aspiración de acertar con ideas que sean exitosas, originales y productivas son anheladas por la gran mayoría de emprendedores, teniendo en cuenta que los negocios emergentes generalmente lo que hacen es imitar productos ya existentes, transformado esto en un vaivén en donde no se plasma ese sueño de triunfo.

Ecosistema Emprendedor

El ecosistema emprendedor es la disposición de componentes individuales que, debidamente unidos y sostenidos, conforman un clima ideal para el desarrollo. Un autor similar

hace referencia a cómo las circunstancias ecológicas pueden hacer avanzar o derribar impulsos innovadores, por ejemplo, las estrategias públicas, la economía de una nación o su forma de vida (Enríquez, 2022).

En referencia el párrafo citado se puede señalar que el ambiente en donde se pretenda crear un tipo de actividad comercial de cualquier índole, debe estar marcado por factores individuales que, trabajando en armonía, pudiesen ser el camino correcto hacia el éxito de la empresa o negocio, se debe considerar con de mucha importancia unos factores más que otros tales como: estrategias desde el estado para impulsar la idea de emprendimiento y la manera en que se desarrolla la economía dentro de la nación.

Un significado más del ecosistema emprendedor está relacionado con el clima de negocios muestra que las organizaciones no deben ser vistas como miembros directos de una industria, sino más bien como un componente de un clima que trata de satisfacer las necesidades del cliente a través de la colaboración orgánica entre organizaciones de diversas áreas (Arenal y otros, 2018).

En resumen, se indica que un sistema de acciones y oportunidades es el ambiente propicio para la creación de nuevos negocios, a estas nuevas oportunidades se las debe determinar con parte indispensable de un modelo de negocio de mayor escala, al estar todo relacionado siendo un conjunto de engranajes el sistema comercial, todo con la finalidad de satisfacer las necesidades del cliente en cuanto a un servicio o un bien en comercialización.

Esta visión del entorno es ahora la más utilizada para diseccionar el surgimiento de nuevas organizaciones y su avance resultante. Algunas condiciones se suman a esto. En cualquier caso, existen abundantes pruebas lógicas sobre su efecto en la gravedad de localidades o naciones. Incluso hay pruebas de cómo el propio entorno innovador juega un papel director entre los elementos; en todo caso, visto que, cuando las estrategias públicas se orientan a ampliar la cantidad de emprendimientos, esto no afectará enfáticamente a la

economía en caso de que no se explique con un sólido ecosistema emprendedor empresarial (Núñez & Leiva, 2020).

En referencia al párrafo anterior, se puede señalar que el ámbito de la innovación es un factor determinante en la creación de nuevas estrategias de negocios o actividades comerciales tanto públicas como privadas, propulsando directamente a la economía de la nación, siendo este criterio del entorno del emprendimiento un concepto muy utilizado y analizado en la creación de organizaciones comerciales.

Esta metodología creativa y proactiva ha avanzado y reforzado la base de alianzas entre organizaciones estatales y organizaciones con estas estructuras comerciales no estatales, como un método para lograr un giro financiero común de los acontecimientos y producir una ventaja social para los ocupantes de la región. Al mismo tiempo, ha satisfecho todo un recorrido multifacético de mejora de estas estructuras que va más allá de su reconocimiento en el plano financiero y que se ha elevado por encima del social (Zaldivar y otros, 2019).

En resumen, lo que se busca señalar en el párrafo citado, es la importancia de este concepto dentro de la creación de nuevos emprendimientos fortaleciendo la relación entre entidades gubernamentales y organizaciones comerciales no estatales dentro del mercado, como una herramienta que otorgue un empuje hacia el éxito financiero de los negocios emergentes, todo este ejercicio de analizar el ámbito en que se pudiese desempeñar la actividad comercial tiene como objetivo principal la búsqueda del prestigio dentro del ámbito comercial y social del negocio que se esté analizando en emprender.

Ecosistema emprendedor en Ecuador

El Ecuador se ha caracterizado por poseer un entorno emprendedor de acuerdo con un informe del Global Entrepreneurship Monitor en el año 2019 el 15% de los adultos poseen su propio negocio, por lo cual esta nación es una de las más emprendedoras a nivel mundial, no

obstante la poca continuidad de estos negocios, y la baja sostenibilidad llega al 10%, lo cual evidencia falencias ya que aunque existe un potencial para la creación de organizaciones, no poseen lo necesario para ser competitivas, innovadoras y sostenibles a largo plazo (Borja, 2021).

En América Latina, Ecuador es uno de los países con más participación de emprendimientos después de Chile, esto quiere decir que según el Global Innovation Index con respecto a la innovación Ecuador ocupa el puesto 99 de 131 países, por otra parte, la mayoría de los emprendimientos que se generan los primeros seis meses de inclusión en el mercado en su mayoría no superan el tiempo mencionado, es decir proceden a cerrar, generando mayor desempleo en la sociedad. Por consiguiente, la consecuencia resulta ser la creación de emprendimientos por necesidad y no por oportunidades generadas en el entorno. Este hecho determina que en el país los emprendimientos nacientes se enfocan en sectores tradicionales, lo que provoca que Ecuador no sea un país innovador (Coba, 2021).

Las legislaturas están cada vez más convencidas de que las áreas basadas en la innovación y la información son una fuente de trabajo que abre las puertas, razón por la cual en muchos países las universidades y los centros de investigación la consideran una parte importante de las organizaciones. Por otro lado, la investigación sobre negocios en emprendimientos emergentes en países con economías inestables es algo escasa; su revisión es necesaria teniendo en cuenta que en estos escenarios las organizaciones enfrentan limitaciones y problemas distintos que a otras naciones desarrolladas (Achiquen y otros, 2021).

En resumen, legisladores y entidades públicas tiene la perspectiva de encontrar en la innovación y la información, como una área en donde se puede explotar más con el fin de generar fuentes de trabajo o lineamientos de emprendimientos, que permitan a su vez bajar los índices de desempleos que con el pasar de los años van en aumento sobre todo en estados en donde la economía es un tanto precaria, visto desde otra perspectiva la creación de nuevo

negocios de manera organizada y con ideas innovadora podría insertar al mundo laboral a un sector joven de la población a formar parte del brazo productivo de la nación.

Innovación

En este sentido, la innovación se refiere a los avances, se caracteriza como el motor del giro financiero y los negocios como el dispositivo para la solidificación de estos ciclos; en este plan, los Sistemas de Innovación siguen en el aire como los espacios donde suceden los ciclos de emprendimiento empresarial, el directorio, el aprendizaje y la era de la información monetariamente beneficiosa (Camino & Aguilar, 2017, pág. 75).

El concepto o la opinión que se expone en el párrafo anterior indica que, la innovación es el impulso que puede generar un crecimiento financiero dentro del proyecto puesto en marcha, siendo esta herramienta utilizada comúnmente por las sociedades que buscan emprender, de tal manera que pudiesen llegar al mercado con productos nuevos o prestaciones de servicios con ciertos caracteres que marquen una diferencia con los ya existente.

Hablar de Innovación y Emprendimiento es hablar de administración, especulación, cuestiones gubernamentales, proyectos, dificultades, potenciales puertas abiertas y otras palabras que empoderan emprender y potenciar. Este punto se discute hoy debido a la necesidad de inspiración de muchas personas para lograr una oportunidad y la superación personal, provocando una revisión innegablemente fascinante y fundamental con respecto a tal manera, los ejecutivos de negocios comprenden un curso persistente de pensamiento crítico, toma de decisiones, elaboración de procedimientos, mejora de ciclos, etc. Cada asociación depende para siempre de una progresión de compulsivos que la impulsan a responder y dar respuesta a nuevos tiempos, en sectores empresariales tan potentes como los actuales, en medio de la vulnerabilidad y la globalización (Vélez & Ortiz, 2016).

En resumen, se puede analizar el método de innovación como un conjunto de normas que pudiesen impulsar un emprendimiento, esto se lo examina bajo la necesidad de muchas

ideas que existen por parte de personas o grupos de personas que tienen como fin la implementación de una actividad comercial, siendo importante la toma de decisiones acertadas, elaboración de procedimientos, maximizar los recursos con lo que se dispongan, con el fin de adaptarse a estos tiempos de globalización.

Desarrollo, emprendimiento empresarial, sistemas, pulsiones y forma imaginativa de comportarse, empresario inventivo, son materias o articulaciones que se han incorporado al lenguaje particular de las materias financieras y empresariales de las ciencias del tablero, o. Los resultados muestran que el desarrollo y la utilización del término requieren determinar desiertos lógicos; hay un avance comprobable de emprendimiento y desarrollo empresarial relacionado con el modelo financiero que se avanza en cada nación; así mismo, una variedad de técnicas para estimarlos de los ejecutivos de negocios (Arroyo y otros, 2020).

En referencia al párrafo citado, la innovación es una materia que se ha adaptado al lenguaje particular de las actividades comerciales y de más, ya que esto conlleva el alcanzar un desarrollo primordial para la empresa, dicho de otra manera, este proceso de mejoramiento conlleva una variedad de técnicas incorporadas por los ejecutivos de negocio adaptado a los modelos de negocios que se encuentren vigentes en cada nación.

Startups

Comprenden las organizaciones que se encuentran en su etapa de presentación al mercado, imaginativas con separación esbozada en avance y giro mecánico de los acontecimientos. Este tipo de organizaciones comprenden ayuda financiera para la producción de fuentes de trabajo específicas, describen su administración para dar respuestas a los procesos confusos a través del progreso. Esta terminología de organización se le da exclusivamente a este tipo de sociedades en su etapa de presentación, cuando se fusionan y llegan a la etapa de desarrollo, generalmente se consideran Start Up (Camino & Aguilar, 2017, pág. 75).

En resumen, las organizaciones o sociedades comerciales, buscan en un inicio de gestación del emprendimiento, varios tipos de financiamientos ya sea de tipo particulares o que estén relacionadas con instituciones gubernamentales, por lo general a este término solo se lo utiliza usando las empresas están en una etapa de iniciación dentro del mercado, actividad que aparte de buscar el éxito económico por las personas que presentan la idea, también sirven como para la creación de nuevas fuentes de trabajo.

La técnica Lean Startup cómo hacer organizaciones fructíferas utilizando un avance constante. Confirma que el progreso de los nuevos negocios no radica, como muchos sospechan naturalmente, en estar perfectamente posicionados de manera brillante, sino que el resultado de un startup se puede planificar siguiendo el ciclo adecuado y esto implica que se tiende a aprender y educar, la premisa de la técnica Lean Startup radica en fabricar el artículo que el cliente necesita y pagará, utilizando la medida base de los activos. (Fernández & Fernández, 2018).

En referencia al texto citado se puede determinar que bajo ciertos conceptos se considera que las empresa emergente o fuentes de financiamiento no son la única manera de crear un negocio y que desarrolle exitosamente, sino que, además, también se debe de considerar el aprendizaje y la educación con distintas técnicas que pudiesen determinar cuánto está dispuesto a pagar el cliente por un bien y que tipo de artículos, se pudiesen necesitar dentro de mercado.

La idea de iniciar un negocio como una organización partió de la prueba reconocible de apertura de puertas valiosas en el mercado por parte de los individuos de una asociación o potencialmente maestros expertos en un área útil específica, que eligen hacer una unidad de especialidad para aprovechar al máximo la oportunidad de negocio, por producir y comercializar el artículo o administración que satisfaga debidamente la necesidad señalada. Estas definiciones muestran que se trata de nuevas unidades de especialidad cuyo diseño es

para aprovechar una necesidad u oportunidad detectada en un mercado específico en estados de vulnerabilidad. (Gómez & Botero, 2016).

En resumen, la intención de crear una fuente de ingresos bajo actividades comerciales por parte de algún individuo o individuos asociados estructuralmente, buscan explotar las oportunidades que se presenten dentro del mercado con algunas prestaciones servicio o algún bien o producto, con la finalidad de satisfacer las necesidades del mercado y alcanzar el éxito económico deseado por la empresa o negocio emergente.

Perfil de los Startups

Los patrones que cruzan el efecto positivo en la navegación y el crecimiento económico de jóvenes empresarios locales ("startups"), muchos de ellos formados con exámenes de vanguardia en ciencias empresariales en países desarrollados y muchos otros sin enfoques en educación avanzada, el profundizar en la fascinante inconsistencia de la situación administrativa en las organizaciones, teniendo en cuenta que en América Latina se viene construyendo un conjunto propio de experiencias desde hace más de 10 años en el reforzamiento del modo de vida frente a la edad, asignación y dispersión del desarrollo procesos en la condición puesta en marcha,, (Montoya D. , 2015).

En referencia al párrafo citado, dentro de los perfiles que se puede considerar de una persona que busca emprender alguna actividad comercial, se puede identificar o clasificar por los niveles de educación existentes en ellas, lo que realmente cumple con alto grado de relevancia, es la experiencia con que puede llegar a contar la persona para la toma de decisiones asertivas al momento de crear una empresa.

Alguien podría tener una idea inteligente para un negocio, sea como sea, tenerlo como una prioridad no es equivalente a comenzarlo. Para las personas que quieren aprovechar al máximo una puerta abierta y han encontrado una especialidad de mercado descartada, la

pregunta es: ¿qué tipo de persona puede transformar su pensamiento en el mundo real? Resumiendo, las cualidades que se piensan, en la escritura, importantes para percibir en un startuper son: imaginación, desarrollo e inspiración; la intrepidez y sus capacidades; determinación; y, además, la capacidad para hacer frente a los problemas y reconocer el riesgo. Requiere sueño, entusiasmo y la obligación de dirigir a otros persiguiendo dicha visión (García R. , 2015).

En resumen, lo que indica dentro de este concepto es que una idea o un plan de negocio lo puede concebir cualquier individuo, la diferencia estaría en si es posible que esta persona pudiese materializar estas ideas con éxito, dentro de las cualidades que se pudiesen denotar en una persona con un perfil de emprendedor estarían: excelente imaginación, capacidades, determinación y sobre todo ser un buen líder que pueda guiar a los demás en el camino hacia el éxito.

En los últimos tiempos se ha tendido en general a la investigación de los negocios y en especial de las perspectivas o expectativas emprendedoras de los jóvenes. En cualquier caso, una gran parte de las encuestas se centró en la Teoría del Comportamiento Planificado, que disecciona la expectativa de adoptar en función de variables, por ejemplo, 1) comportamiento; 2) la práctica normal emocional; y 3) vieron el control a través de la auto viabilidad. Así, gran parte de estas investigaciones muestran que la meta pionera es un indicador de la actividad de emprender. En este sentido, es que la inspiración y los atributos individuales asumen una parte importante ya que se entrometen en la elección de considerar el startuper (Valenzuela y otros, 2021).

En referencia al párrafo citado se puede indicar que en los últimos años se ha abordado ampliamente el estudio del emprendimiento y en particular de las actitudes o intención emprendedora de los jóvenes. gran parte de las revisiones realizadas se han centrado en la Teoría del Comportamiento Planificado, que analiza la intención de emprender en función de

varios factores En este sentido, es que la motivación y las características individuales juegan un papel importante ya que interfieren en la decisión de emprender del startuper.

Tecnología en startups

La Revolución Industrial condujo a los negocios primarios en los que los procesos de mejora y las ideas de valor y eficiencia se encaminaban a los colaboradores directamente asociados con la creación de artículos inconfundibles. La idea de administración era incipiente y poco estudiada, realidad que permaneció prácticamente inalterada hasta mediados del siglo XX, razón por la cual, en otra época informatizada, esta innovación en el campo de las organizaciones ha permitido afianzar las empresas (Vega & Ramirez, 2018).

En resumen, se puede indicar que, con la llegada de revolución industrial, se acentuaron grandes empresas de toda índole, pero sobre todo con el enfoque de crear artículos novedosos que pretendían facilitar la vida de las personas dentro y fuera del hogar, en lo laboral y en el entretenimiento, más sin embargo la idea de tener un sistema de organización era poco concebido hasta finales del siglo pasado, perspectiva que cambio gracias a inserción de nuevas tecnologías dentro de todos estos procesos.

Una Startup es una organización naciente que se caracteriza por su desarrollo cercano y su alta parte mecánica; Está dispuesto a la revelación de las necesidades y la fidelización del consumidor, a través de la búsqueda de un plan de acción versátil y económico. Bajo la marca de desarrollo rápido, las Startups hacen proyectos creadores de tendencias en estados de increíble vulnerabilidad, y para evitar decepciones, deberían asumir técnicas, estructuras y enfoques que se ajusten a sus cualidades, Los nuevos negocios, por definición, son hábiles. En una asociación, el avance sumamente duradero en calidad, eficiencia, beneficio y desarrollo se vuelve fundamental para los ejecutivos, avanzando además en un continuo mejoramiento y seriedad frente al mercado (Guadalupe, 2021).

En referencia a el párrafo citado se puede señalar que un nuevo emprendimiento busca alcanzar la fidelización de los consumidores a través de técnicas que consisten en planes versátiles que se ajusten a la dinámica del mercado, beneficiando el desarrollo de la empresa y aportar con la dinamia de la economía presente dentro de la sociedad y del país, buscando siempre un continuo mejoramiento y seriedad frente a su público consumidor.

El avance y la adición de nuevas innovaciones se encuentran entre los créditos de resistencia fundamentales y desarrollan aún más la ejecución comercial. Las nuevas empresas, conscientes de esta realidad, han presentado desarrollos difíciles y constantes en busca de llegar a un número más notable de clientes y obtener logros comerciales, con la expansión en el uso de dispositivos de innovación de datos, las asociaciones deben afrontar la carga del desarrollo, que se ha demostrado como uno de los principales medios para mantenerse al día con la seriedad de las organizaciones (Oliveira y otros, 2019).

En resumen, se puede señalar que la innovación y la inserción de nuevas tecnologías se encuentran entre los principales atributos de supervivencia y mejoran el desempeño empresarial. esto conscientes de esta realidad, ya que se han introducido en el mercado innovaciones disruptivas e incrementales, para llegar a un mayor número de clientes y obtener el éxito empresarial, con el incremento en el uso de herramientas de tecnologías de la información, como uno de los medios más importantes para mantener la competitividad de la empresa.

Método Lean Startup

La técnica Lean Startup pretende mostrar cómo liderar una Startup a través de prueba y error, se pueden hacer cambios constantes con un volante llamado, crear un círculo de críticas de Medir-Aprender, que es el centro de esta estrategia. A través de este curso de rodamiento, podemos averiguar cómo saber si ha llegado la oportunidad de hacer un giro extraordinario o

por el contrario en caso de que debamos persistir en nuestro camino continuo. En el momento en que tenemos el motor encendido, la técnica Lean Startup ofrece sistemas para que el negocio se extienda y se desarrolle a la velocidad más extrema (Arias, 2018).

En conclusión, se puede determinar que este método es una herramienta que puede ser utilizada por el emprendedor para determinar los inconvenientes presentes dentro del proceso de la implementación del negocio y aprender de los mismos, siento un termómetro al momento de decidir si es viable no la ejecución de la idea comercial, en su caso esta herramienta serviría de catalizador para extender el negocio y que trascienda en el tiempo.

El Método Lean Startup es un marco de mejora empresarial propuesto por Eric Ries en su libro que lleva un nombre similar a esta estrategia, cuyo sistema consiste en aprobar el ítem mediante evaluación constante por parte del cliente. Durante esta evaluación, será factible decidir si el artículo aborda los problemas del cliente o no. Esta es la forma en que, según Carazo (2017) la crítica funciona en la forma del producto, por lo tanto, el borde de la decepción disminuye, por lo que una estrategia es utilizada principalmente por organizaciones emergentes.

En referencia al párrafo citado se puede señalar que este proceso es un ejercicio que se puede realizar para ver los resultados de aceptación por parte del mercado de la propuesta que se pretende ejecutar por medio del emprendimiento o de la empresa ya establecida, determinando que todas estas críticas sirvan para el mejoramiento del producto o del servicio que se ofrezca, con el fin de evitar un fracaso eventual.

La sociedad necesita empresarios, así como grupos de dirección que se destaquen por su capacidad de fomentar la alma pionera, asumiendo peligros y obligaciones, y despachando con rapidez y eficacia proyectos creativos que sumen estima. La estrategia Lean Startup es otra metodología que responde a estas necesidades al enfatizar el fin del despilfarro en todas sus estructuras y la constante búsqueda de estima, siendo tanto más una técnica de funcionamiento

que un recorrido de movimientos hacia el seguimiento, destinado a ajustar a los estados particulares de cada empresa u organización. El aprendizaje aprobado es uno de los pilares de la técnica, por lo que se debe fabricar una etapa de ensayo y error en el interior donde se puedan probar las filosofías a ejecutar (López , 2015).

Resumiendo, el concepto citado se puede indicar que la sociedad necesita emprendedores, así como equipos directivos que destaquen por su capacidad de desarrollar su espíritu emprendedor, asumiendo riesgos y responsabilidades, y poner en marcha proyectos innovadores de valor añadido de forma rápida y exitosa. El método Lean Startup considera un nuevo planteamiento que se ajusta a estos requerimientos al destacar la expulsión del despilfarro en todas sus formas y a la búsqueda persistente del valor, siendo más un método de trabajo que una relación de pasos a seguir, diseñado para adaptarse a las condiciones concretas de cada proyecto o empresa.

Empresa emergente

En una sociedad solicitante que demanda desarrollos a las asociaciones, se advierten reflexiones sobre la forma de actuar administrativa. Con respecto a la complejidad, la vulnerabilidad y el indeterminismo que representa la complejidad, un límite extraordinario con respecto al cambio en el pensamiento complejo de la junta en las organizaciones del siglo XXI que les permite permanecer implacables a pesar de los nuevos tiempos resulta ser cada vez más básico y prominente. En esa línea, los ejecutivos presentan nuevos ensayos de gestión ante las necesidades de avance en sus actos de trabajo (Marín & Bennisar, 2020).

En referencia al párrafo citado se puede señalar la alta demanda de empleo y de una buena calidad de vida en todas las clases sociales, el gobierno y las organizaciones comerciales privadas están en la obligación de impulsar nuevos proyectos comerciales o emprendimientos con el afán de bajar considerablemente estos índices, bajo esta determinación los actuales

empresarios o colaboradores gubernamentales se ven en la obligación de mejorar sus procesos de acción para el mejoramiento en sus funciones particulares.

Las empresas emergentes son startups, es decir, organizaciones que emplean las tecnologías de información y comunicación para desarrollarse, buscando responder a una necesidad en el mercado; esto producto de la globalización ha insertado la necesidad de coordinar la información mediante entornos digitales, que permiten estar preparados para enfrentar la crisis en el sector empresarial. En este sentido, se convierte en una pieza fundamental para que las asociaciones puedan reformular, estructurar y reorientar sus actividades, tengan la opción de enfrentar y adaptarse a los cambios que se presenten. Es de notar que el razonamiento administrativo que surge depende de las innovaciones de datos y su utilidad como un activo vital esencial que amplía, mejora y agiliza el comercio, para lograr avances y cambios de una asociación (Pitre y otros, 2020).

En resumen, con la globalización actual es imprescindible que las asociaciones comerciales analicen cuál es su funcionamiento o si el enfoque implementado es el acorde, de no ser así se debería replantear las actividades a realizar, teniendo muy en cuenta el ámbito de la innovación y mejoras en sus procesos con el fin de lograr avances significativos y el adaptación necesario al mercado actual.

El clima cambiante, así como los impactos que ha producido la globalización, brindan a las organizaciones la valiosa oportunidad de participar en escenarios de negocios profundamente agresivos, teniendo en cuenta esta definición como organizaciones en estado de surgimiento, para lo cual las asociaciones deben diseñar metodologías que les permitan para hacer componentes inconfundibles. que llevan a adelantar su situación al acecho, la presentación de un elemento nuevo, o esencialmente mejorado (gran o administración), un ciclo, otra estrategia de exhibición u otra técnica jerárquica, en los actos internos de la

organización. organización, la asociación del entorno laboral o las relaciones exteriores (Vega y otros, 2020).

En referencia el texto citado anteriormente se puede analizar que el entorno cambiante, así como los efectos que ha generado la globalización, brindan a las empresas la oportunidad de participar en contextos empresariales altamente competitivos, teniendo en cuenta esta definición como empresas en estado emergente, para lo cual las organizaciones deben establecer estrategias que les permitan crear elementos distintivos. que conducen a mejorar su posición en el mercado.

Modelo Escalable

En la actualidad, la idea de 'startup' se ha extendido rápida e internacionalmente. Estas están surgiendo organizaciones con planes de acción versátiles, en su mayoría relacionados con el avance y la mejora de las innovaciones e Internet y orientados hacia la masificación de negocios, destinados a escalar rápidamente. El beneficio obtenido de su mejora atrae a una enorme cantidad de visionarios de negocios y patrocinadores financieros. No obstante, la cantidad de nuevas empresas que se desintegran anualmente es del todo elevada, solo una de cada diez empresas emergentes sigue siendo dinámica tras tres años de actividad, principalmente por el incentivo y las necesidades económicas intrínsecas a su giro (Gadea & Ribal, 2018).

En resumen, en tiempos actuales ha trascendido a través de las distancias el surgimiento de nuevas organizaciones comerciales con desempeños novedosos, en su mayoría relacionado con el tema de avances tecnológicos y modelos escalables, obteniendo como resultado la atención de una gran cantidad de instituciones o personas que pudiesen aportar económicamente en la ampliación de dichos negocios.

Las nuevas empresas son un tipo de organización que presenta un plan de acción separador y atractivo en el clima actual de la industria. El desarrollo, el clima de vulnerabilidad y la polivalencia son cualidades de los nuevos negocios, por lo que desde un punto de vista de negocio en marcha nos enfrentamos a una multiplicación de organizaciones que se conocen como nuevas empresas. Sin embargo, se distingue claramente entre organizaciones pequeñas y de última generación con empresas nuevas, que son planes de acción versátiles, es decir, se desarrollan y se hacen enormes en un breve espacio de tiempo posterior a su concepción (Veiga , 2019).

El aspecto más considerable dentro del párrafo citado, es el análisis que se hace al clima actual de las industrias, ya que bajo la necesidad de fuentes de ingresos y de plazas de trabajos, emergen un considerable número de pequeñas y grandes empresas, más sin embargo es fácil la identificación de nuevas empresas a comparación con empresas que llevan mucho tiempo en el mercado, indicando de la misma manera que si estas empresas emergente toman decisiones correctas y concretas a cuanto planes de acción su desarrollo se puede dar al poco tiempo de su creación.

Una de las principales cualidades de las scaleups es su versatilidad situada en el plan de acción. La adaptabilidad es la forma en que las organizaciones se coordinan para tener la opción de cumplir con sus distintas etapas sin perder clientes, disminuir la calidad o cambiar la oferta de la organización. la Asociación. Esto pretende que, con este tipo de negocios, lo que buscan las organizaciones es desarrollarse dramáticamente sobre su ejecución continua, sin necesidad de ampliar sus gastos o implementar mejoras jerárquicas; incluso, se puede lograr el desarrollo de la asociación con la disminución de sus gastos, y se mantiene o mejora el valor del elemento (Peña, 2020).

En referencia al párrafo citado se puede señalar que una de las principales características de las scaleups es su modelo de negocio orientado a la escalabilidad. La

escalabilidad es la forma en que las empresas diseñan sus planes de acción para poder crecer en sus diferentes etapas sin perder clientes, disminuir la calidad o cambiar la propuesta de valor de la empresa, esto quiere decir que, con esta forma de negocio, lo que buscan las empresas es crecer exponencialmente por encima de su desempeño actual, sin necesidad de incrementar sus costos ni realizar cambios organizacionales; incluso, y se mantiene o mejora el valor de la entidad.

Crowdfunding

El crowdfunding es un tipo de recaudación de fondos, o al menos, su objetivo es aumentar las reservas, sin embargo, este dinero se utiliza para financiar proyectos empresariales. Tanto el término como el movimiento se han iniciado en el ámbito de los negocios donde esta acción se utiliza para adquirir los activos financieros que necesita el emprendimiento. Una cualidad específica del crowdfunding es que estos activos provienen en su mayoría de familiares, socios, empresas privadas y no de elementos bancarios (Shneor y otros, 2020).

En resumen, el crowdfunding es un tipo de emprendimiento que tiene como objetivo la recaudación de fondos, sin embargo, este dinero que pudiesen recaudar se utiliza para la financiación de proyectos de negocios, Una característica particular del crowdfunding es que generalmente estos fondos se recaudan de familiares, amigos, empresas privadas y no de entidades bancarias ya que al ser emprendimientos nuevos aun no cuentan con un historial comercial asentado el cual sirva de garantía para el acceso de préstamos en instituciones financieras.

Uno de los elementos disuasivos extraordinarios que enfrentan los visionarios de negocios es la difícil admisión a los activos financieros que brindan las fuentes tradicionales de apoyo. Esto es por el par de condiciones que les ofrecen por ser empresas nuevas o por ser

de tipo social, llegando a ser consideradas como una especulación de alto riesgo o que no lo es. t producir una ganancia de la empresa que hacen. No obstante, debido a los avances en las innovaciones de datos y correspondencia, se han fomentado procedimientos que comprenden nuevos dispositivos para reforzar una economía en desarrollo, que considera la producción de otro modelo de financiación, donde los individuos pueden intercambiar trabajo y productos entre sí sin la necesidad de intermediarios, lo anterior se conoce como crowdfunding (García y otros, 2018).

En referencia al párrafo citado se puede señalar que uno de los grandes obstáculos a los que se enfrentan los emprendedores es el difícil acceso al recurso financiero que brindan las fuentes tradicionales de financiamiento. Esto debido a las pocas condiciones que les brindan por el hecho de ser proyectos nuevos o bien por ser de carácter social, sin embargo, gracias a los avances en tecnologías de la información y la comunicación, se han desarrollado estrategias que constituyen nuevas herramientas para fortalecer una economía evolutiva, que permite dar paso a la creación de un nuevo modelo de financiamiento.

En un contexto, cada vez más dinámico y global, los emprendedores sociales deben posicionarse en el mercado, pero al mismo tiempo deben esforzarse por ser sostenibles y financieramente rentables. En este punto, la innovación, término muchas veces asociado y casi inseparable del acto de compromiso, se vuelve inevitable. Por ello, es necesaria la innovación a todos los niveles, desde los procesos organizativos que incluyen el conocimiento y el aprovechamiento del capital social interno de la empresa (compromiso de los empleados), hasta nuevas formas de obtención de financiación (crowdfunding) que aseguren no solo la puesta en marcha de los proyectos, sino también su mantenimiento y sostenibilidad; Por supuesto con la inclusión de nuevos modelos de negocio permite la posibilidad de escalarlos (franquicias sociales) para lograr un mayor impacto social. (Mastrángelo, 2021).

En resumen, el ambiente innegablemente mundial y dinámico, los visionarios de las empresas sociales deben situarse al acecho y, sin embargo, esforzarse por ser factibles y monetariamente productivos y fundamental que el avance se dé en todos los niveles, desde ciclos jerárquicos que incorporen información y doble trato del capital amigable hacia adentro de la organización, lo cual de pie a encontrar fuentes de financiamiento que garanticen la ejecución del emprendimiento, pero también su mantenimiento y sustentabilidad.

Marco Referencial

Se revisaron los siguientes antecedentes investigativos que sirvieron de referencia para el presente estudio y contribuyen con aspectos relevantes:

Arenal et al. (2018) en su artículo científico titulado las empresas emergentes y los ecosistemas de emprendiendo e innovación, actualmente es de gran importancia para las pequeñas empresas, lo que se pretende alcanzar con este ejercicio es el revisar las temáticas en el ámbito de las pequeñas empresas, empleando una metodología descriptiva. De lo más relevante que se puede determinar es que, durante los últimos años, el emprendimiento ha pasado a ser considerado como una palanca fundamental del desarrollo económico sostenible y ha causado un interés general tanto en el mundo académico como en los decisores políticos.

Se denomina también como ecosistema de emprendimiento a aquel grupo interconectado de los actores que constan en el ecosistema, tales como: profesionales, gobiernos, instituciones, servicios de apoyo, talento humano, comunidad geográfica local, etc. en relaciones formales o informales, en la estructura, política, cultural y económica, que contribuyen o se relacionan mejor con la sostenibilidad del ecosistema. En otras palabras, en el ecosistema emprendedor existe una estrecha relación entre los elementos del ecosistema y startups que generan una mejora en las condiciones del mismo para la creación de estas empresas emergentes (Villarán, 2019).

Por todo ello, el presente artículo indica de manera esencial la necesidad de enriquecer los marcos de referencia actuales para involucrar parámetros de evaluación y seguimiento de los ecosistemas a través de las coyunturas dinámicas de los startups con el resto de las agentes, y propone una aproximación sistemática al diseño de capas cuantitativas que permita generar un diagnóstico que sirva de soporte a la toma de decisiones.

Según Arancibia (2021), la siguiente investigación profundiza el análisis en el fomento de la cultura emprendedora en el proceso de la formación universitaria dentro del ecosistema emprendedor. Por medio del método descriptivo y cuantitativo realizado en la Carrera de Administración de Empresas, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad San Francisco Xavier de Chuquisaca. Se señalan las principales características de la personalidad que se manifiestan en la manera de pensar y actuar relacionada con la búsqueda y el aprovechamiento de las oportunidades que tienen los universitarios del segundo semestre de dicha universidad.

Como principal conclusión se indica que, aunque existen capacidades emprendedoras que son innatas a los estudiantes también hay otras que se pueden formar y desarrollar a través de entidades que fomenten técnicas de desarrollo de interrelación entre los conocimientos y habilidades adquiridas es decir la experiencia y la capacidad de aprendizaje. De esta manera cobra vital importancia la actividad de las asociaciones y fundaciones no gubernamentales que promueven, el avance innovador y afianzamiento del espíritu emprendedor en los integrantes de sociedades y proyectos gubernamentales que se promueven con el fin de fortificar el ecosistema de emprendimiento de población de Sucre.

Según Cruz y Lozano (2017) en su artículo científico “La innovación y el uso de TIC colaborativas en la cultura organizacional. Propuesta de análisis en Startups” realiza el planteamiento de generar un aporte que permita obtener o entender desde una mejor perspectiva el enfoque que presentan los componentes de las TIC con distintos instrumentos tecnológicos

para el aprendizaje colaborativo, puesto que con ello será posible comprender la importancia de integrar una alta cultura es decir aplicar teoría de las dimensiones culturales de Hofstede en la formación universitaria para comprender otra faceta de las tecnologías en la innovación, en organizaciones particulares tales como los startups, y ofrecer una propuesta de estudio. El uso de tecnologías colaborativas en las organizaciones ha crecido debido a diferentes factores, entre ellos, el incremento en la complejidad del ambiente y el desarrollo tecnológico continuo de las TIC, lo que conmociona su dinámica tanto externa como interna y las lleva a crear procesos adaptativos con mayor rapidez.

Por ello, es muy importante explorar la relación de la tecnología, especialmente las tecnologías colaborativas, con el aspecto formal de la organización y con el aspecto cultural simbólico, como prácticas derivadas del uso de las nuevas tecnologías basadas en todo, desde la cultura hasta el entorno que puede incentivar el cambio tecnológico y la innovación, o, por el contrario, crea un escenario negativo que impide alcanzar los objetivos organizacionales o demora más tiempo.

Según Camino y Aguilar (2017) en la investigación que trata sobre los emprendimientos, innovación y los análisis de los ecosistemas de emprendimiento en Ecuador, con el objetivo de consolidar las pymes dentro del mercado empresarial, establece el propósito de analizar el ambiente de los emprendimientos a través de una investigación descriptiva del emprendimiento desde una visión global sectorial y local; parte de su epistemología hasta su impacto en la economía, las variantes de empresas que se impulsan fruto del emprendimiento y adaptación de la innovación, así como el análisis del impacto de la política pública. Entre los resultados se encontró que existen diversas iniciativas para desarrollar estrategias corporativas nacionales sin resultados tangibles. Concluyeron que se necesita un conjunto de políticas, normativas, programas y proyectos permanentes para llevar al Ecuador hacia un ecosistema que promueva el emprendimiento de manera que le permita convertirse en una fuente de

desarrollo económico. Por ello, y más aún en tiempos de mayor austeridad, las prioridades deben establecerse de inmediato.

Como resultado de esta examinación se puede acotar que los impedimentos críticos de los emprendimientos ecuatorianos que no generan impacto ni dinamismo son el casi nulo en cuanto a innovación de procesos de tecnologías, enfoque de internacionalización, acceso a fuentes de financiamiento, así como la baja calificación de talento humano en negocios nacientes y nuevos; con la contrariedad de ser en la región un referente en educación y formación pro-emprendimiento. Así, las políticas claves serían aquellas encaminadas a fomentar la internacionalización por medio de un mayor acceso a mercados internacionales, dinamismo en organismos públicos; establecer planes de acción conjuntos orientados a las distintas etapas del emprendimiento y el fomento de un mercado bursátil. La interacción con nuevos mercados a través de acuerdos comerciales de integración que obliga a las empresas nacionales, tanto nuevas como establecidas a aumentar sus esfuerzos en innovación a fin de ser capaces de competir con empresas internacionales y de gran alcance de mercados locales e internacionales.

Según Enríquez (2022) en su informe sobre “Oportunidades y Dificultades para el Surgimiento de Startups dentro del Ecosistema Emprendedor de la ciudad de Quito” tiene como finalidad visualizar las oportunidades y falencias que presenta el ecosistema de emprendimiento de la ciudad de Quito en relación con los startups. Por lo tanto, para realizar este informe se usaron herramientas de métodos descriptivos y numéricos de corte transaccional de principio a fin. Conforme la muestra de estudio siendo 30 entidades, se ejecutó un cuestionario debidamente estructurado y valorado por los criterios establecidos de expertos enfocados en esta área de investigación. El resultado para establecer validez del formulario de preguntas, con respecto al indicador de Cronbach presentó la significancia de $\alpha = 0.903$. De este modo, para determinar qué factores inciden en el ecosistema emprendedor, el cuestionario

fue de 23 preguntas cerradas, que generaron resultados interesantes en la investigación ya que gracias al efecto de los elementos tecnológicos, políticos y financieros se determinó que dichos componentes afectan significativamente para el desarrollo de los startups.

En relación con el párrafo citado se puede indicar que uno de los principales fines de la investigación es profundizar en los temas que obstaculizan la economía local, de esta manera se encamina al individuo hacia el sendero del emprendimiento, aprovechando el apogeo de los Startups, lo mismos que también se encuentran con problemáticas de toda índole incluso con el tema del COVID-19, además de los aspectos tecnológicos, financieros, políticos y sociales.

Mogrovejo y Vásquez (2021) en su artículo “Emprendimiento e innovación en Ecuador, una alternativa con propuestas” tiene como finalidad analizar el tema para establecer la importancia de emprender para lograr independencia y estabilidad económica; desde un análisis profundo y diversas perspectivas. Resalta que los emprendimientos son estrategias dinamizadoras de las economías de Latinoamérica, Ecuador es pionero, pero se encuentran inconveniente en la sostenibilidad de estos negocios. Crear sus propios recursos, puesto que, existe un nivel alto desempleo. Por esta razón el estado debe impulsar capacitaciones a los emprendedores y brindar información sobre las fases y desarrollo de los startups y los emprendedor tengan un facilidad de acceso a la banca, consultorías para una mejor inversión, por lo tanto, el procedimiento establecido en el estudio se apoya con los datos bibliográficos del Global Entrepreneurship Monitor (GEM). En consecuencia, al desarrollo de la investigación se determina que es necesario que se apliquen nuevas leyes de emprendimientos por parte del Gobierno para incentivar las inversiones por medio de los microcréditos y así ejecutar las distintas iniciativas de negocio.

En resumen lo que se indica en párrafo anterior, es un análisis sobre las oportunidades que ve la población activa laboral dentro del marco del emprendimiento, la falta de empleos estables, obligan a la creación de negocios propios, los mismos que de no ser apoyados por la

banca privada, o normas legislativas como la condonación de ciertos impuesto en las primeras etapas de creación de los mismos, se verían mermada su rentabilidad, además de las capacitaciones que pudiese otorgar el estado para de esta manera maximizar y potencializar los recursos con los que pudiese contar el individuo.

Marco Conceptual

Startups: Empresa joven con posibilidades grandes de crecimiento (Condom, 2020).

Pymes: Pequeña o mediana empresa (Cleri, 2018).

TEA: Actividad Emprendedora Temprana (Camino & Aguilar, 2017).

EFC: Condiciones Marco del Emprendimiento (Lasio y otros, 2020).

Stakeholders: Público de interés para una empresa (Enríquez, 2022, pág. 7).

Startuper: Individuo que posee perfil emprendedor (Enríquez, 2022, pág. 7).

Crowdfunding: Recaudación de fondos para financiación de negocios (Shneor y otros, 2020).

Empresa: Es el organismo formado por personas, bienes materiales, aspiraciones y realizaciones comunes para dar satisfacciones a un mercado específico (Casamayou, 2019, pág. 66).

Estrategias: “Representa el compromiso de la administración de emprender un conjunto particular de acciones” (Zambrano, 2018, pág. 23).

Gestión Empresarial: Es la acción empresarial que busca a través de personas (como directores institucionales, gerentes, productores, consultores y expertos) para mejorar la productividad y con ello la competitividad de una las empresas o negocios (Gavilánez y otros, 2018, pág. 4).

Innovación: “Es aquellas que se relaciona con algo nuevo, ya sea producto, mercado, modelo, ideas, cuya solución sea algo innovador e impacten de manera favorable en el mercado.” (Mendoza, 2018, pág. 106).

Metas: Son guías que a la larga dan a la organización directrices firmes (Zambrano, 2018, pág. 24).

Modelos administrativos: Son formas de gestionar los procesos en una organización para mejorarlos, responder a las necesidades cambiantes y actuales (Mendoza, 2018, pág. 36).

Objetivos: Son para los individuos lo que las metas para la organización (Zambrano, 2018, pág. 24).

Política: Estas son pautas generales que se utilizan para interpreta las normas concretas. Interpretan las ideas fundamentales de los dirigentes. Sirven de guía a las acciones que se deben emprender para obtener los resultados deseados (Zambrano, 2018, pág. 24).

Marco Legal

Ley de Emprendimiento

La Asamblea Nacional de Ecuador, el 21 de febrero del 2020 acepto la Ley Orgánica de Emprendimiento e innovación, cuyos objetivos son:

- Crear un marco interinstitucional para la formación de políticas de estado, y fomentar el desarrollo del emprendimiento y la innovación;
- Proporcionar condiciones favorables para la construcción, operación y liquidación de empresas;
- Mejorar la eficacia y competitividad de los emprendedores;
- Desarrollar políticas de estado para el desarrollo de programas de asistencia técnica, finanzas y gestión para emprendedores;

- Fortalecer las relaciones y sinergias entre el sistema educativo y las instituciones públicas, instituciones privadas, de economía asociativa, comunitaria, mixta y el artesanal del sistema caritativo nacional; y
- Impulsar la innovación en el desarrollo beneficioso (Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación, 2020, pág. 4).

Para consumir las metas previamente mencionadas, esta normativa reconoce al emprendimiento como un plan que requiere recursos para cubrir una necesidad o aprovechar una posibilidad y que crea utilidad, trabajo y desarrollo. Las medidas más relevantes que expone la Ley son: la construcción de un Registro Nacional de Emprendimiento, la construcción o adecuación de infraestructura para Centros de Emprendimiento, una Guía Nacional de Emprendimiento que contenga la información de mayor relevancia para el individuo que quiere emprender, la promoción comercial de los emprendimientos a grado mundial y la formación académica para el emprendimiento (Enríquez, 2022).

Referente a las fuentes de financiamiento en esta normativa legal se promueve la inversión por medio del capital semilla, capital de peligro, inversión ángel y programas de crédito por medio de sector financiero público. La Ley además promueve la micro financiación por medio de un registro y control de las contribuciones que se realicen por este medio. Referente a lo gremial, la Ley instituye un sistema particular de contratación de personal para emprendimiento incluyendo los contratos de jornada parcial y por tiempo determinado. La construcción de este marco legal instituye nuevas fronteras para el emprendimiento y crea un ámbito en el que se reconoce y se condecora a la innovación y el emprendimiento. Teóricamente, estas novedosas normas mejoran el panorama para los propietarios de negocios a nivel nacional.

En cuanto al fomento de la cultura y la educación para el emprendimiento establece en el artículo 18 los objetivos específicos de la formación para el emprendimiento donde se debe

respetar la formación teórica y práctica en emprendimiento. Por lo tanto, se deben cumplir con los siguientes objetivos:

- a) Potenciar las habilidades y capacidades que permitan una puesta en marcha exitosa y
Iniciativa efectiva.
- b) Promover la educación financiera para los trabajadores de las instituciones públicas y privadas, así como en instituciones de educación básica, media y superior.
- c) Fortalecer el acercamiento de las instituciones educativas al sector productivo.
- d) Crear una cultura de cooperación, ahorro e inversión.
- e) Fortalecimiento y adecuación de actitudes, destrezas y habilidades para el desempeño.
- f) Nuevas tendencias, tecnologías y desarrollo científico.

Por consiguiente, se presenta las obligaciones del estado, en la cual propone asegurar el desarrollo empresarial e innovación.

Art. 5. - Obligaciones del Estado. - Son obligaciones del Estado para garantizar el desarrollo del emprendimiento y la innovación, las siguientes:

1. Apoyar al emprendimiento mediante políticas públicas apropiadas, que permitan crear un ecosistema favorable;
2. Simplificar los procedimientos para la creación, operación y en el momento del cierre del negocio, en todos los niveles de gobierno; y,
3. Asignar los elementos necesarios para implementar las políticas públicas expedido en virtud de esta Ley (Pozo, 2020).

Constitución de la República del Ecuador

Art. 344.- Estable que el Estado promoverá el acceso equitativo a los elementos de producción. Según detalla el ítem 3. Motivar y apoyar el desarrollo y difundir el conocimiento y la tecnología orientados a los procesos de producción.

Art. 350.- Sistema de educación superior para como la formación académica y profesional con visión científica y humanista; ciencia y tecnología; innovación, promoción, progreso y trascender el conocimiento y la cultura; encontrar soluciones para disputas locales, relacionados con los objetivos del sistema de desarrollo.

Art. 385.- El sistema nacional de ciencia tecnología, innovación y conocimientos patrimoniales, en un marco del respeto al ambiente, la naturaleza, la vida, las culturas y la soberanía, tendrá como finalidad:

1. Generar, adaptar y difundir conocimientos científicos y tecnológicos.
2. Recupera, fortalecer y potenciar los saberes ancestrales.
3. Desarrollar ideas tecnológicas y proyectos innovadores, entre otros, para mejorar la calidad de vida, la productividad y contribuir a hacer el bien directamente. (Constitución del Ecuador, 2008).

Identificación de Variables y Relación de Variables

Para medir la influencia de los elementos del ecosistema emprendedor, se estudiarán 12 variables, donde cada una de ellas serán interpretadas por medio de la escala de Likert del 1-7, donde 1 significa “Nada influyente” y 7 “Totalmente influyente”, así mismo la variable denominada “antigüedad de la empresa” y “sector productivo”

Por lo tanto, la relación existente entre estas variables nos permitirá evaluar la covariación que se desarrolla en este conjunto de elementos y cuáles son las variables que participan con mayor influencia para el desarrollo de las startups en la ciudad de Guayaquil.

Capítulo 2: Metodología

Diseño de Investigación

Dado que el estudio de la incidencia del ecosistema emprendedor en los startups hasta el momento no ha sido suficientemente expuesto a la comunidad, especialmente en Ecuador. Se decidió explorar y comprender los elementos del ecosistema y los startups a través de una investigación cualitativa – cuantitativa, debido a que se cualificarán los datos estadísticos del período 2022, puesto que se eligió específicamente en la ciudad de Guayaquil. El objetivo de este tipo de tablas es comparar el comportamiento de las variables relativas en términos de la variable transitoria; Es decir, determinar los cambios medios de las variables en proporción a las categorías de la variable (Paloma, 2006).

Las acciones de este tipo de investigación se concentran en cualificar y describir un fenómeno social, en las cuales se analiza la incidencia del ecosistema emprendedor e innovación en los startups de la ciudad de Guayaquil año 2022.

La investigación se concentra en las mediciones numéricas. Utiliza la observación de procesos en forma de recopilación y análisis de datos para llegar a las respuestas de las interrogantes de investigación. Este enfoque utiliza los análisis estadísticos. Se da en función de la medición de parámetros, la obtención de frecuencias y estadígrafos de población. Plantea un problema de estudio delimitado y concreto. Sus preguntas de investigación versan sobre cuestiones específicas. Una vez identificado el problema de investigación, revisar lo estudiado anteriormente. A esta actividad se le conoce como la revisión de la literatura (Teoria, 1997).

Del enfoque cuantitativo se tomará la técnica de encuestas para medir la base de datos de emprendedores que alguna vez habían postulado a los fondos para la innovación. Por

consiguiente, realizaremos estos métodos para analizar y obtener un resultado confiable (Iñiguez, 2004).

Aquí hay varios puntos para tener en cuenta, como son los datos estadísticos, tipo de averiguación, muestras, poblaciones, rangos de edad, nacionalidad, y otras propiedades para limitar así sea a los encuestados o entrevistados, en la situación de artículo cuantitativo se apega más a datos masivos mediante encuestas físicas o digitales. En la parte metodológica se implican puntos de vista estudiados en clase como los tipos de cambiantes, la población y muestra y los procedimientos de muestreo para la selección, organización, agrupación y representación de datos así sea de manera estadística o de manera descriptiva, principalmente se utilizan porcentajes y otros valores numéricos, en función de los instrumentos de recolección de datos se hace la organización y representación gráfica elemental (Jaramillo, 2006).

Análisis de Componentes Principales (ACP)

El análisis de componentes principales (ACP) es una técnica estadística descriptiva que comienza con una matriz de datos con una serie de individuos contra los cuales se miden muchas variables. Por esta razón, a menudo se clasifica como una técnica multivalente (Cao, 2013).

Karl Pearson en 1901 publicó un estudio sobre el ajuste de un sistema de puntos a una línea o a un plano en un multiespacio (Pla, 1986). El enfoque de Pearson fue adaptado por Hotelling, quien formuló por primera vez el análisis de componentes principales en 1933 (Del Ángel, 2004). La investigación de Pearson se centra en los componentes lineales o combinaciones de las variables originales para crear un plano donde el ajuste del sistema de puntos debe obtener la mínima suma de las distancias de cada punto al plano de ajuste (Restrepo, L. et al, 2012).

El ACP construye una transformación lineal que elige un nuevo sistema de coordenadas para el grupo original de datos en el que la varianza de más grande tamaño del grupo de datos recopilados en el primer eje se denominan Primer Elemento principal, la segunda varianza más grande es el segundo eje, y así sucesivamente. Para edificar esta transformación lineal debería construirse primero la matriz de covarianza o matriz de coeficientes de correlación (Barlin, 2014).

Dada a la simetría de esta matriz hay una base completa de vectores propios de la misma. La transformación que lleva de las viejas coordenadas a las coordenadas de la nueva base es claramente la transformación lineal elemental para minimizar la dimensionalidad de datos. Además, las coordenadas en la nueva base otorgan la estructura en componentes subyacentes de los datos iniciales (Manuel, 2000).

Previo a ejercer un PCA, las visualizaciones deben desplazarse al centro del eje de coordenadas, en otras palabras, centrarlas para que tengan media 0, para de esta forma borrar probables vías en las mediciones. Los datos además se escalan a una varianza unitaria para remover el impacto de las diversas unidades en las que logren estar medidas los datos. Se traza la línea que mejor se adapta a los datos centrados y escalados (menor error residual), que explicará mejor estos datos cuanto más correlación exista entre ellos. Esta línea, que va a ser la primera variable latente o primera elemento primordial, pasará en la dirección de máxima varianza de las proyecciones de las visualizaciones sobre esa línea (Yamaguchi, 2006).

Se da un problema en la muestra el cual es la profunda correlación que frecuentemente se muestra en medio de las cambiantes: si tomamos demasiadas cambiantes (cosa que generalmente ocurre una vez que no se conoce bastante sobre los datos o solamente se tiene ánimo exploratorio), lo usual es que se encuentren en relación o que midan lo mismo bajo diversos puntos (Zhang, 2011).

Es fundamental destacar el hecho de que el término de más grande información se relaciona con el de más grande variabilidad o varianza. Cuanto más grande sea la variabilidad de los datos (varianza) se estima existente más grande información, lo que está referente con el término de entropía (Bayrak, 2009).

Uno de los beneficios del ACP para minimizar la dimensionalidad de un conjunto de datos, es que retiene esas propiedades del grupo de datos que contribuyen más a su varianza, manteniendo un orden de bajo grado de los elementos primordiales e ignorando los de elevado grado. El propósito es que aquellos elementos de bajo orden en ocasiones tienen dentro la apariencia "de mayor relevancia" de dicha información (Llanos, 2012).

Tabla Cruzada

Mediante la utilización de la tabla cruzada la cual su objetivo es medir la interacción entre dos interrogantes o variables. La tabla sólo mostrará los encuestados que respondieron ambas preguntas, lo que significa que las frecuencias mostradas pueden diferir de una tabla de frecuencias estándar (Smith Carrillo, 2015).

Una vez que se hace un informe de encuesta, primero se tiene la investigación de frecuencia esencial o las percepciones "generales" de los encuestados que la completaron, mediante la tabla cruzada se muestra información que no se encuentra a la vista general sino es inferida o deducida de ciertos parámetros estadísticos y analíticos. (Carrillo, 2015).

En otras palabras, se analizarán qué porcentajes de tu público total seleccionaron cada contestación a una pregunta. Y tendrás la posibilidad de comprobar la representación demográfica del público total que participa en este análisis (Salazar, 2010).

Aunque es de utilidad, esto principalmente no cumple con las percepciones o el enorme objetivo que buscabas al principio para este análisis; es necesario hacer más minería de datos y un estudio más profundo (Moreno, 2009).

La tabulación cruzada o tablas cruzadas es un desglose completo, y un modelo estadístico que se muestra a modo de banners o tablas, compuesto de filas y columnas. Esta tabulación te posibilita ir más allá de los datos en general y ver cómo una o más variables se correlacionan entre sí (Retamozo, 2020).

Además, toma datos que parece que tienen la posibilidad de tener diversos resultados probables y ayuda a un estudio más específico de la situación, de modo que se aplica una herramienta más efectiva para obtener resultados más precisos (Retamozo, 2020).

La generación de tablas cruzadas agrupa los registros de una tabla sobre la base de combinaciones idénticas de valores en 2 o más campos clave y cuenta la proporción de registros de cada conjunto. Los campos clave tienen la posibilidad de ser de letras y números o numéricos (Collaton, 2014).

La herramienta de tabulación cruzada posibilita medir la relación entre 2 cuestiones (variables) conocer una secuencia de datos “ocultos” los cuales son de enorme utilidad para entender con más claridad los resultados de una averiguación. Por medio de encuestas de retroalimentación y de satisfacción de productos/servicios, la utilización de metadatos y datos demográficos, la tabulación cruzada da resultados procesables para mejorar los productos y orientar el enfoque de las campañas de marketing (Val, 2002).

Los conjuntos que se obtienen como consecuencia se presentan en una cuadrícula de hileras y columnas, parecido a una tabla dinámica, que posibilita visualizar las interacciones y los patrones que hay entre los datos. El método Tablas cruzadas crea tablas bidimensionales y multidimensionales y, además, da una secuencia de pruebas y medidas de agrupación para las tablas bidimensionales. La composición de la tabla y el hecho de que las categorías se encuentren ordenadas o no determinan las pruebas o medidas que se usaban (Valdez, 2017).

Ejemplificando, puede crear tablas cruzadas de una tabla de inventario sobre los campos de Localización del producto y Clase del producto para buscar la proporción de productos de cada clase en cada localización (Bayrak, 2009).

Según (Rosati, 2011) El uso de una tabulación cruzada tiene varias ventajas:

- Realiza que los datos complejos sean menos confusos.
- Recopile fácilmente datos sin procesar para obtener información.
- Rastree claramente las relaciones entre las variables.
- Ayuda a evaluar las operaciones existentes y desarrollar nuevas estrategias.
- Segmentación Demográfica: genera una comparación en los resultados de la encuesta en función de las características de estas, así mismo rasgos y otros parámetros adicionales.
- Segmentación Psicográfica: realiza un estudio valorativo para comprender las necesidades y satisfacciones de la muestra, de esta forma se puede solucionar la problemática con mayor eficiencia.

Así mismo la tabla cruzada posee una gran eficiencia en el desarrollo de variables y preguntas de tipo:

- Opción Múltiple
- Menú despegable
- Preguntas de matriz
- NPS – Net Promoter Score
- Preguntas de clasificación
- Preguntas de análisis Conjoint
- Preguntas bajo análisis MaxDiff

Así es como, a nivel empresarial y de emprendimientos es posible analizar la Interacción de los mismos en un ambiente centralizado en función de los objetivos de cada

startup, no hay método perfecto o fórmula del emprendimiento que ayude a todos a emprender correctamente pero si es posible generar ideas que ayuden a varios emprendedores nuevos en cómo avanzar y e ir mejorando con el paso del tiempo para que puedan seguir emprendiendo, de aquí que la real clase de los emprendedores tiene que comenzar a manifestarse desde el mismo momento en que toman la decisión de emprender (Carrillo, 2015).

Análisis de clúster

El análisis de conglomerados es un conjunto de técnicas multivariadas utilizadas para clasificar un grupo de individuos en grupos homogéneos. Al igual que otros tipos de clasificación y análisis discriminante, pertenece a todas las técnicas destinadas a clasificar individuos. La principal diferencia entre el análisis de conglomerados y el análisis discriminante es que, en el análisis de conglomerados, los conglomerados se desconocen de antemano y corresponden exactamente a lo que queremos definir; Si bien los grupos se conocen en el análisis discriminante, lo que queremos es saber qué tan distintas son las variables disponibles entre estos grupos y pueden ayudarnos a categorizar o asignar individuos en/a grupos particulares (Villardón, 2007).

El análisis identifica estos grupos según la similitud que presenta un grupo de entidades respecto de una serie de características previamente identificadas por investigador ha especificado previamente. Finalmente, se extraen los grupos de sujetos y sus características definitorias: número de segmentos, número de integrantes de cada segmento. Será necesario estandarizar, en caso de que las variables de aglomeración estén en escalas diferentes. También es necesario tener en cuenta los valores atípicos y los valores perdidos, porque los métodos jerárquicos no tienen solución para los valores perdidos, y por motivo que los valores atípicos deforman distancias y producen clústeres unitarios. La presencia de variables correlacionadas es perjudicial, por lo que es necesario realizar primero un análisis de

multicolinealidad. Los conglomerados deben ser conceptualmente significativos y no deben cambiar mucho debido a cambios en la muestra o el método de agregación. (Gutiérrez, A & Salama, A, 2012).

El estudio Cluster, conocido como Estudio de Conglomerados, es una técnica estadística multivariante que busca agrupar recursos (o variables) procurando de conseguir la máxima homogeneidad en cada conjunto y la más grande diferencia entre los equipos. La exploración Cluster tiene una fundamental tradición de aplicación en muchas zonas de averiguación. No obstante, junto con las ventajas del Estudio Cluster hay ciertos problemas. La exploración Cluster es una técnica detallada, atórica y no inferencial (Villardón, 2007).

El análisis Clúster no obtiene bases estadísticas, puesto que, es un procedimiento con base en criterios geométricos y se usa prácticamente como una técnica exploratoria, detallada sin embargo no explicativa. Las resoluciones no son únicas, en el tamaño en que la pertenencia al conglomerado para cualquier número de resoluciones es dependiente de varios recursos del método escogido. Por otro lado, la solución clúster es dependiente plenamente de las cambiantes usadas, la suma o devastación de cambiantes importantes puede tener un efecto substancial sobre la solución resultante (Santana, 1991).

Análisis de clústeres por el método de Ward

La ventaja del método Ward es que no deja una variable. No se han formado grupos que contiene uno o muy pocos elementos. Todas las variables se agrupan en clústeres que tiene varios elementos. las principales ventajas del método Ward son la formación de los clústeres tienen dimensiones similares y reducen la pérdida de información en el proceso de organización de los conglomerados (Santana, 1991).

En el estudio se utilizó la técnica de Análisis de Clúster Jerárquico, con el Método de Ward, para la formación de clúster, esta técnica tiene como objetivo maximizar la

homogeneidad dentro de cada conglomerado. Se plantea todas las posibles combinaciones de observaciones para el número de grupos que se esté considerando en cada etapa concreta. En 1933, Ward propuso uno de los métodos más utilizados en la práctica; posee la gran mayoría de las ventajas del método de la media, y suele ser más discriminatorio en la determinación de los niveles de clasificación (Santana, 1991).

La pérdida de información que ocurre cuando diferentes individuos se combinan en grupos se puede medir como la suma de los cuadrados de las desviaciones entre cada (individuo) y el promedio de la masa en la que se combinan. Para una eficiencia óptima del proceso de "cauterización", en el sentido de que los grupos constituyentes no distorsionen los datos originales, propone la siguiente estrategia: en cada etapa del análisis, considere la posibilidad de correlación para cada par de grupos y opciones. Al fusionar estos dos conjuntos, al menos la suma de los cuadrados de las desviaciones aumenta cuando se unen (Gutiérrez, A & Salamá, A, 2012).

Tipo de Investigación

El tipo de investigación es un estudio exploratorio, cuantitativo-cualitativo, que permite examinar el problema de investigación de un tema poco estudiado, permitiendo establecer una aproximación a las necesidades que enfrentan los startups. Por consiguiente, la población utilizada en el trabajo de investigación es finita debido al enfoque delimitado y concreto de los startups en la ciudad de Guayaquil.

Alcance

En el trabajo de investigación, se plantea realizar un análisis de estudio exploratorio-causal, acorde a la realidad que enfrentan los emprendimientos emergentes en la ciudad de Guayaquil, tomando en consideración aquellos actores que participan en el desarrollo de los

startups, ya que aportan criterios que permitirán realizar juicios valorativos al papel del ecosistema emprendedor con respecto a los startups.

Población y Muestra

La población se refiere al universo, grupo o integridad de los recursos para la realización de un análisis. La muestra es un subconjunto de los recursos, en la cual se escoge un numero de muestra de una población para el estudio. Puesto que, el análisis de toda una población resulta más significativa y también es un largo proceso (Manuel, 2000).

La población estadística hace referencia a una integridad o un grupo de recursos que se va a estudiar. Los recursos de una población lo componen todas las personas asociadas, ya que comparten alguna característica en común. Una población estadística puede ser un grupo de individuos, lugares o cosas ya que es difícil hacer un análisis con todas las fuentes que componen una población, en la cual, se considera una población ilimitada como representativa. muestra extraída De estudios similares según (Montoya, 2016) la población se puede categorizar de la siguiente manera en función del porcentaje de personas que están de acuerdo:

Tabla 1.

Población y Muestra

	Población	Muestra
Definición	Universo de elementos que se van a estudiar	Selección de una parte de la población que se va a ser sujeto de estudio
Características	<ul style="list-style-type: none"> • Se puede clasificar según la cantidad de individuos que la conforman • Posee variables estadísticas 	<ul style="list-style-type: none"> • Forma parte de la población: debería comprender entre 5% y 10% para ser más efectiva • Los elementos deben ser aleatorios • Debe ser representativa de la población

Objetivos	Analizar los datos recabados referentes a las características comunes que comparten los elementos con diversos propósitos	Estudiar el comportamiento, características, gustos o propiedades de una parte representativa de la población
------------------	---	---

Nota: Información sobre los conceptos y criterios sobre la población y muestra, tomada de Montoya (2016).

Según (Montoya L. , 2016) la población se ordena conforme con la porción de personas que la acorde:

- Población finita: es aquella que se puede contar y tienen la posibilidad de aprender con más facilidad a sus miembros.
- Población infinita: es difícil que la población contabilice a sus miembros, por lo cual suele tomarse presente solo una cantidad de ella en el momento de realizar el análisis, a partir de aquello se selecciona la muestra.
- Población real: son equipos de miembros tangibles. Ejemplificando, la proporción de animales en un zoológico.
- Población hipotética: son poblaciones probables que tienen la posibilidad de ser estudiadas frente a una eventualidad. Ejemplificando, la proporción de nacimientos de bebés prematuros.

Por lo tanto, la población del estudio es finita, porque se tomará como referencia a 52 startups guayaquileñas registradas en la plataforma de Radar Tech 15.0 de emprendimientos emergentes ecuatorianos. Así mismo se toma como criterio la relación directa de los actores del ecosistema emprendedor y las variables mencionadas anteriormente para el correcto desarrollo del estudio.

Así mismo la muestra es una sección representativa de una población donde sus recursos comparten propiedades habituales o semejantes.

Se usa para aprender a la población de una manera más probable, ya que se puede contabilizar de forma sencilla. Una vez que se va a hacer cualquier análisis sobre la conducta, características o gustos del total de una población específica, se acostumbra a sustraer muestras. Dichos estudios que se hacen a las muestras sirven para producir reglas o directrices que van a permitir tomar actividades o sencillamente conocer más a la población estudiada.

El muestreo es un instrumento de averiguación que, al ser usada correctamente, posibilita obtener conclusiones concretas y eludir resultados sesgados. Las primordiales ventajas de utilizar las muestras es la reducción de precios, puesto que reduce los recursos a aprender y se puede hacer en menor tiempo. Los componentes más relevantes en el momento de hacer un muestreo son la representatividad, para que los recursos posean cualidades habituales según sea el objetivo, y la aleatoriedad al instante de elegir los recursos para evadir una muestra viciada. Existen diversos tipos de técnicas para formar una muestra (Paloma, 2006).

- Muestreo aleatorio: Es una técnica que da la misma probabilidad a los recursos de ser seleccionados, por ser tomados al azar.
- Muestreo aleatorio fácil: los recursos se escogen de una lista al azar. Funciona más eficazmente una vez que el mundo es limitado y homogéneo.
- Muestreo sistemático: el primer factor se escoge al azar y después se eligen a intervalos constantes los recursos restantes.
- Muestreo estratificado: se hace dividiendo a la población en piezas o estratos que respondan a propiedades establecidas y después se escogen aleatoriamente las personas que se van a aprender.
- Muestreo por conglomerado: la población se divide en conjuntos heterogéneos y éstos paralelamente se subdividen en equipos homogéneos con propiedades habituales para ser estudiados según lo solicitado por el investigador.

- Muestreo no aleatorio o por selección intencionada: Se escoge basado en el desempeño de información de los recursos a aprender, por lo cual la representatividad de la muestra podría ser subjetiva. Por esta razón, los resultados corren el riesgo de ser sesgados.

Una vez que la población objeto de análisis es bastante enorme, comúnmente se dificulta obtener la información elemental para poder examinar a la integridad de los sujetos. Asimismo, no obtenemos información de toda la población, así sea por falta de medios técnicos o pues los recursos son limitados, se debe hacer uso de una muestra (Jaramillo, 2006).

La muestra debería ser lo suficientemente enorme como para representar a la población y además los sujetos de los que se recibe la información tienen que ser seleccionados de manera aleatoria. La diferencia entre muestra y población radica en que la población es el grupo de sujetos que reúnen una característica que quiere ser estudiada. Sin embargo, la muestra es una sección de dicha población que se selecciona para obtener la información con la que se va a laborar. Una vez que uno solo de los estudios no es suficiente pues la población a aprender es bastante vasta, tienen la posibilidad de utilizar 2 o más tipos de muestreo (Moreno, 2009).

La población de investigación es finita de acuerdo con lo analizado, se utilizará específicamente los emprendedores de la ciudad de Guayaquil, por lo cual, los datos fueron obtenidos de la página web de RADAR TECH 15.0, con una cantidad de 52 startups localizados en todo el sector. Teniendo como base de esta investigación la muestra es de 38 empresas emergentes, por lo tanto, para validar la muestra en este trabajo de investigación se aplicará siguiente fórmula:

$$n = \frac{N z^2 pq}{d^2(N - 1) + z^2 pq}$$

Obteniendo como respuesta:

Tabla 2.

Cálculo y validación de la muestra

Datos		
N	52	
Z	1,75	92%
P	50%	
Q	50%	
D	0,08	
N	36	

Nota: Información para el cálculo de la muestra.

Como es posible observar en la tabla 2, tiene un nivel de confianza de 92% (correspondiente con la tabla de valores de Z), un margen de error de 0.08, su probabilidad de éxito (p) con el 50% y probabilidad de fracaso (q) con el 50% (cuando no hay indicaciones de la población que posee o no el atributo, asumiendo 50% para p y 50% para q) y la población de las 52 startups, ya que es finita, obteniendo como resultado el tamaño de muestra las 36 startups, pero en el estudio tomaremos las 38 respuestas.

Técnica de Recogida de Datos

Fuentes de Recopilación de Información

Para desarrollar esta investigación se utilizaron recopilación de fuentes de primarias, tales como: Entrevistas a los emprendedores de Guayaquil, Además, se utilizará para medir la influencia de cada una de las variables, se empleó la escala de Likert, luego se recurrirá al tipo de investigación exploratoria, considerando que el tema tiene sustento teórico suficiente, se procedió considerar la investigación descriptiva, ya que por medio de esta se puede conocer la incidencia de ecosistemas en las startups.

Por lo consiguiente se acudió a la técnica de fuentes información secundarias como es el caso de: Revistas científicas, cámara de comercio, la ESPOL.

Herramientas de recopilación de información

El Instrumento de investigación principal fue recopilación bibliográfica de base de datos de encuestas y estudios realizados por organismos verificables y confiables. Mediante las encuestas y entrevistas se enriquece el trabajo de información actualizada y diversos puntos de vista para un contraste en los resultados obtenidos de revistas científicas y otras fuentes primarias y realizar las comparaciones adecuadas con las fuentes secundarias (Montoya, 2016).

Encuesta

La encuesta es una técnica que se realiza por medio de la aplicación de un cuestionario a una muestra de individuos. Las encuestas dan datos acerca de las opiniones, reacciones y comportamientos de los habitantes. La encuesta se aplica frente a la necesidad de probar una premisa o hallar una solución a un problema, e detectar e interpretar, de la forma más metódica viable, un grupo de testimonios que logren consumir con el objetivo predeterminado (Paloma, 2006).

Las encuestas son un procedimiento de averiguación y recolección de datos usadas para obtener información de individuos sobre diferentes temas. Las encuestas poseen una diversidad de fines y tienen la posibilidad de realizar de muchas posibilidades dependiendo de la metodología escogida y las metas que se deseen conseguir. Los datos acostumbran a obtenerse por medio de la utilización de métodos estandarizados, esto con el fin de que cada individuo encuestado responda las cuestiones en una equidad de condiciones para eludir opiniones sesgadas que tengan la posibilidad de influir en el resultado de la indagación o análisis (Teoría, 1997).

La encuesta pertenece a los procedimientos más usados en la averiguación de mercado pues posibilita obtener información real de forma directa de los clientes. Por esto, es imprescindible que los expertos de la mercadotecnia e estudiosos sepan exactamente la definición de encuesta (Montoya L. , 2016).

Entrevista

La iniciativa del procesamiento y estudio en metodologías cualitativas es educar e implantar conocimientos fundacionales para que los expertos de atención primaria de salud comprendan los fundamentos filosóficos de la indagación cualitativa. Da un resumen de lo cual debería esperarse para los estudios cualitativos (Paloma, 2006)

Como fines de este archivo fueron poner en claro la naturaleza y el objetivo de la indagación cualitativa y sugerir pautas concretas para informar los resultados de los estudios cualitativos. La confusión sobre el objetivo de la indagación cualitativa y la falta de un formato estandarizado para informar esa averiguación hacen que sea difícil evaluar la validez de los estudios cualitativos (Montoya L. , 2016).

Se discute diversos fines en general de averiguación cualitativa como el desarrollo de artefactos, ilustración de resultados, especificación y conceptualización. Además, se muestra un marco para informar la indagación cualitativa que da una guía para asegurar la coherencia entre el objetivo original del análisis, el diseño del análisis y el informe final y se puede usar para evaluar o redactar un informe de indagación cualitativa (Moreno, 2009).

Análisis de datos

La exploración de datos posibilita profetizar tendencias futuras del mercado y contestar velozmente a ellas, ofreciéndole la probabilidad de una mejor virtud competitiva a la organización en su mercado objetivo. Para esto, se necesita que la compañía tenga la capacidad organizacional de la destreza (Paloma, 2006).

El estudio de datos ofrece el razonamiento, sin embargo, si la organización no puede contestar a ello, su habituación no va a suceder. En la toma de elecciones a grado organizacional es dependiente mucho de la capacitación de los individuos, de igual manera una adecuada organización beneficia para que las elecciones apunten a buenos resultados, ellos individuos

empezaron a tener relación en sus ideas, a grado de empresas eran eficiente para poder hacer consumir las metas que se plantean, las elecciones no se deberían tomar en forma unitaria, constantemente es aconsejable que las elecciones sean examinadas por diversos ayudantes (Collaton, 2014).

Principalmente una organización no es más que un grupo de individuos que mantienen esa organización con base a las elecciones que toman en general por medio de un acuerdo, finalmente se argumenta, y continuamente se aceptada por todos o la mayor parte (Manuel, 2000).

Así mismo se necesita saber que constantemente hay componentes internos y externos en las múltiples empresas, ejemplificando, la cultura, composición, recursos, y otros componentes más. Es fundamental saber elegir bien los instrumentos que se van a necesitar y usar en el proceso de toma de elecciones en la organización para asegurar un conveniente camino en general con las otras personas de la misma organización (Iñiguez, 2004).

Actualmente hay clientes con gustos, intereses y necesidades bastante distintas, que las organizaciones tienen que intentar saciar. Uno de los puntos primordiales para vender productos o servicios es reconocer cuál es tu nicho de mercado. Uno de los puntos primordiales para vender productos o servicios es reconocer cuál es tu nicho de mercado y es allí donde entra el valor del estudio de datos. Sin conocer a fondo este segmento, va a ser difícil orientar de manera correcta todos los esfuerzos de la compañía hacia la más grande productividad (Jaramillo, 2006).

Para lograr hacer una segmentación eficaz es necesario un extenso esfuerzo por parte del empresario o del departamento delegado. Aquel esfuerzo es todavía más grande si nos enfrentamos frente a dicha labor a partir de cero, y se hace una meta casi imposible dependiendo del tamaño de la base de datos de una compañía. Las empresas tienen la

posibilidad de entrar a la información concreta gracias al estudio de datos, ya que facilita sus tomas decisiones de comercio con base a unos criterios preciso (Montoya L. , 2016).

No obstante (Jaramillo, 2006) indica que la exploración de datos no sirve solamente para facilitar el trabajo de segmentación. Entre sus ventajas tenemos la posibilidad de descubrir:

- La mejora de procesos, analizando colaboraciones entre apartamentos, eliminando de esta forma ineficiencias y ahorrar costes.
- Permite la toma de elecciones, debido a que examinar los datos te posibilita reconocer que oportunidades son la más idóneas en las que invertir recursos y en cuáles dejar de invertir.
- Optimización la satisfacción de tus consumidores, proporcionando una perspectiva objetiva de las reclamaciones y quejas de los consumidores y de cómo solucionarlas o dar un costo adicional.

Capítulo 3: Resultados

Análisis de Resultados

El trabajo de investigación se realizó la recopilación de datos mediante la encuesta, validado cualitativamente por 12 expertos en ecosistemas de emprendimiento e innovación, con el objetivo de conocer el desarrollo del ecosistema de emprendimiento ecuatoriano y qué oportunidades de mejora existen. A continuación, se presenta las 12 variables y para medir la influencia de cada una de ellas, se empleó la escala de Likert 1-7, siendo 1 “Nada influyente” y 7 “Totalmente influyente”. Obteniendo de los 38 startups los siguientes resultados:

Tabla 3.

¿Qué acciones han influido en el crecimiento y desarrollo de su startup?

Variables	Nada Influyente	Levemente Influyente	Algo Influyente	Neutra l	Un poco Influyente	Influyente	Totalmente Influyente
La existencia de fondos concursables	19	5	1	7	0	4	1
La existencia de mercado atractivo	0	7	5	0	3	10	12
La existencia de aceleradoras	14	6	5	4	3	4	1
La existencia de incubadoras	19	8	2	3	1	4	0
Las inversiones de alto riesgo	16	10	1	4	2	2	2
Visitas a otros ecosistemas de emprendimientos internacionales	8	5	6	2	4	4	8
El apoyo por parte de otros emprendedores	8	12	4	2	2	7	2
El apoyo por parte de los mentores	8	6	4	2	3	8	6

Variab les	Nada Influyente	Levemente Influyente	Algo Influyente	Neutra	Un poco Influyente	Influyente	Totalmente Influyente
El acceso a laboratorios y centros de investigación	21	4	4	4	0	2	2
El acceso a universidades y especialistas	20	4	4	2	2	3	2
El acceso a coworking gratuito	22	3	4	2	4	1	1
El acceso a la tecnología	1	5	6	1	2	4	18

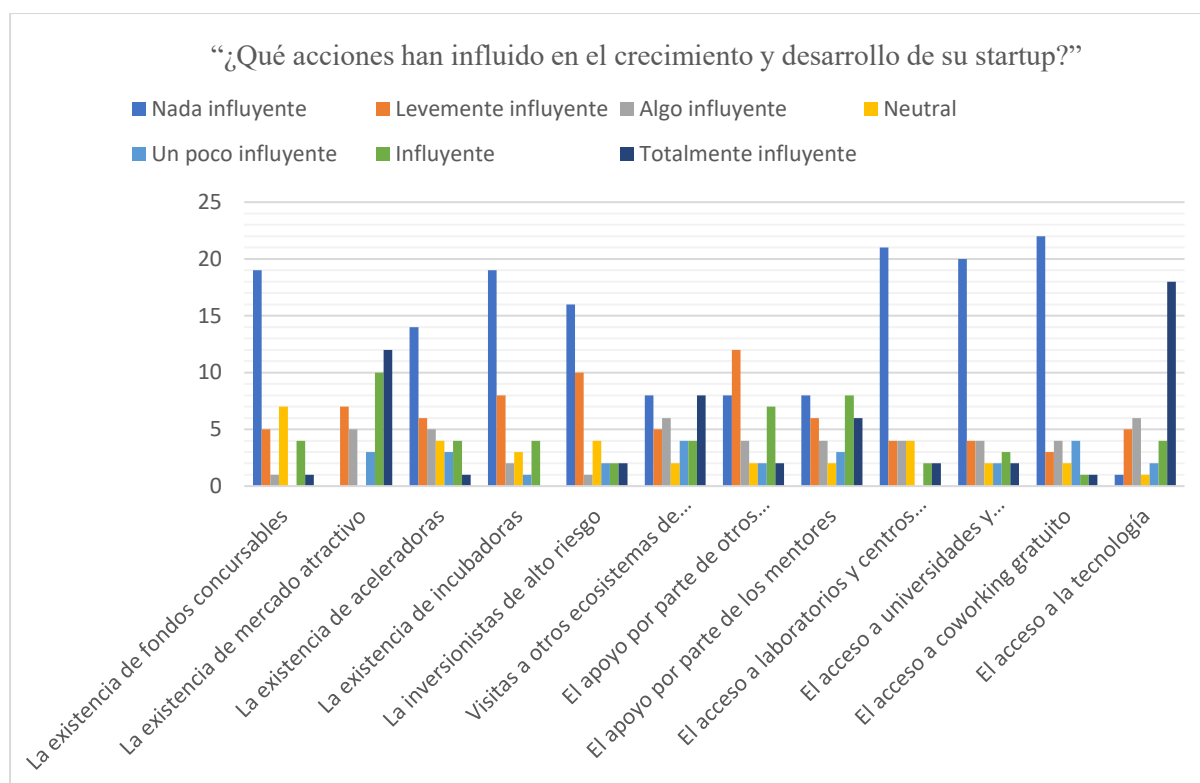
Nota: Describe la influencia de acciones para el crecimiento de los startups. Fuente: Encuesta aplicada a startups de la ciudad de Guayaquil (2022).

De acuerdo con los resultados de la tabla 3, entre las acciones que han sido influyentes y totalmente influyentes en el desarrollo y crecimiento de las startups de la ciudad de Guayaquil, según la mayoría de los encuestados están la existencia de un mercado atractivo para la ejecución de sus actividades, la visita de otros ecosistemas de emprendimiento internacional que ha permitido el aprendizaje, el apoyo de mentores para la correcta toma de decisiones, y el acceso a la tecnología para responder a las necesidades cambiantes de un mundo globalizado, todos estos aspectos les han permitido consolidarse, así como mantenerse en una localidad altamente competitiva.

Se observa que en las 12 variables la calificación existe algunas que son nada influyente, ya que muchas de los startups no tienen apoyo por parte de estas variables presentadas en el estudio, es decir, dentro del ecosistema de emprendimiento existen muchas deficiencias que no generan estímulos ni incentivos para la creación, supervivencia y desarrollo de estas empresas emergentes.

Figura 1.

¿Qué acciones han influido en el crecimiento y desarrollo de su startup?



Nota: Describe la influencia de acciones para el crecimiento de los startups. Fuente: Encuesta aplicada a startups de la ciudad de Guayaquil (2022).

En la figura 1, se analiza el comportamiento de las 12 variables en el programa estadístico Microsoft Excel para crear tablas y gráficos y poder especificar los resultados obtenidos mediante el formulario de encuesta. De esta manera será más entendible el comportamiento de las 12 variables dentro del ecosistema de emprendimiento de la ciudad de Guayaquil.

Permite observar y comparar los valores que se han identificado según el total de las repuestas obtenidas, la distribución de los datos nos indica que las barras de color celeste demuestran que los encuestados seleccionaron mayormente los elementos del ecosistema emprendedor que no crean los suficientes estímulos ni trabajan con incentivos que permitan

generar la evolución y el desarrollo adecuado para este tipo de empresas emergentes. Adicionalmente, este diagrama de barras permite observar que las variables tales como: la existencia de incubadoras, los inversionistas de alto riesgo y el apoyo por parte de otros emprendedores son variables que actúan dentro del ecosistema como elementos levemente influyentes, es decir, existe cierta apertura en la ciudad de Guayaquil sobre esta temática.

Tabla 4.

Determinación de estadísticas descriptivos

Variables	N	Mínimo	Máximo	Med	Desv. típ.
		o		ia	
La existencia de fondos concursables	38	1	7	2,45	1,870
La existencia de mercado atractivo	38	2	7	5,11	1,956
La existencia de aceleradoras	38	1	7	2,82	1,872
La existencia de incubadoras	38	1	6	2,26	1,703
Las inversionistas de alto riesgo	38	1	7	2,50	1,856
Visitas a otros ecosistemas de emprendimientos internacionales	38	1	7	3,92	2,271
El apoyo por parte de otros emprendedores	38	1	7	3,21	2,002
El apoyo por parte de los mentores	38	1	7	3,92	2,259
El acceso a laboratorios y centros de investigación	38	1	7	2,29	1,829
El acceso a universidades y especialistas ⁹	38	1	7	2,47	1,969
El acceso a coworking gratuito	38	1	7	2,24	1,747
El acceso a la tecnología	38	1	7	5,24	2,085

Nota: Distribución de la influencia de acciones para el crecimiento de los startups. Fuente:

Encuesta aplicada a startups de la ciudad de Guayaquil (2022).

Se puede analizar en la tabla 4 de estadísticos descriptivos, las 2 variables más valoradas por los emprendedores son: El acceso a la tecnología (M=5,24) y La existencia de mercado atractivo (M=5.11), Por consiguiente, las variables con una media inferior a 4 son Visitas a otros ecosistemas de emprendimientos internacionales (M=3,92) El apoyo por parte de los mentores (M=3,92), finalmente las dos variables inferiores a m=3 son La existencia de incubadoras (M=2,26), El acceso a coworking gratuito (M=2,24).

Método de Análisis de Componentes Principales (ACP)

A partir de este apartado se presentan los índices, coeficientes y variables valoradas para el estudio. El ACP permite calcular matrices para proyectar las distintas variables en un nuevo espacio, es decir posibilita reducir los datos para encontrar aquellos grupos homogéneos que se formaran por aquellas variables que se tienen una mayor correlación entre sí. En el caso de estudio permitirá identificar las variables cuantitativas que conforman los factores dentro del ecosistema emprendedor.

Tabla 5.

KMO y Prueba de Barlett

Medida de adecuación muestral de Kaiser-Meyer-Olkin.		,715
Prueba de esfericidad de	Chi-cuadrado aproximado	188,745
Bartlett	GI	66
	Sig.	,000

Nota: Muestra los resultados de las pruebas. Elaborado por Mirella Cujilema y Silvana

Morocho.

Al emplear este método de análisis, (ACP) es posible determinar que el índice Kaiser-Meyer-Olkin (KMO), es igual al 71,5%, donde la regla indica que si este índice es próximo a 1 implica que las relaciones entre las variables establecidas son altas, por lo tanto, el tamaño

muestral es adecuado para el análisis. Además, la prueba de esfericidad de Bartlett evalúa la aplicabilidad del análisis factorial de las variables investigadas debido a la significancia del modelo. Es decir, cuando se puede aplicar el análisis factorial.

Si significa (valor-p) < 0.05 aceptamos H_0 (hipótesis nula) > se puede aplicar el análisis factorial.

Si significa. (valor-p) > 0.05 rechazamos H_0 > no se puede aplicar el análisis factorial.

Concluimos que con los valores de (aprox. Chi cuadrado = 188,74; gl= 66; valor sig. = 000), son valores que indican que la matriz de correlaciones no es una matriz de idéntica, lo que significa que el procedimiento elegido es el correcto. Posteriormente, se procede a realizar el alfa de Cronbach, utilizada para evaluar la fiabilidad, consistencia y credibilidad interna de cada elemento. Para evaluar los valores de los coeficientes, presentan la siguiente medición (George y Mallery,2003).

- Alfa de Cronbach >.90 a .95 se considera excelente
- Alfa de Cronbach coeficiente > .80, se considera bueno
- Alfa de Cronbach coeficiente > .70 es considerado aceptable
- Alfa de Cronbach coeficiente > .60 considerado cuestionable
- Alfa de Cronbach coeficiente < .50 es inaceptable

Por lo tanto, en el estudio de investigación realizado, se analizarán los siguientes resultados de confiabilidad por el alfa de Cronbach, que tiene como objetivo medir el nivel de confianza del tipo de consistencia que se presenta en la escala de Likert, en otras palabras, permite evaluar si existe una correlación entre los ítems del instrumento propuesto.

Podemos observar, que en la tabla 6 de estadísticos de fiabilidad el alfa es de 0,855, valor que se considera como un nivel de confiabilidad aceptable, lo que señala una buena correlación entre los 12 ítems del instrumento. Por lo tanto, los resultados que se presenten

próximamente están bajo una buena valoración y evaluación del cuestionario establecido para la interpretación de resultados.

Tabla 6.

Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en los elementos tipificados	N de elementos
,855	,856	12

Nota: Muestra los resultados de las pruebas de fiabilidad. Elaborado por Mirella Cujilema y Silvana Morocho.

Por otro lado, en la tabla 7 de estadísticos total de elementos, es decir la media de la escala si se elimina algún elemento, donde la columna de correlación elemento total corregida y el alfa de Cronbach si se elimina el elemento, nos permite evaluar si es prudente que se elimine o no algún ítem de las 12 variables establecidas en el cuestionario de la encuesta.

En consecuencia, al empezar por la correlación de elemento corregida, podemos ver que el primer resultado es aquel que se encuentra entre la correlación del primer ítem y el total de la escala, donde los valores superiores a 0,4 obedecen a correlaciones fuertes o favorables, de modo que la tabla presenta valores con dichas características.

Por otro lado, la última columna muestra el índice de alfa de Cronbach si se elimina el elemento, en este caso, si en la fila uno se elimina dicho elemento el alfa seria de 0,844. Por lo que podemos observar que el eliminar o dejar un ítem no afecta en nada para la confiabilidad de la escala, por esta razón, no será necesario eliminar algún elemento de las 12 variables ya que nos permite tener mayor confiabilidad de la escala.

Tabla 7.*Estadísticos total elemento*

	Media de la escala si se elimina el elemento	Varianza de la escala si se elimina el elemento	Correlación elemento-total corregida	Correlación Alfa de múltiple al cuadrado	Cronbach si se elimina el elemento
La existencia de fondos concursables	35,97	182,891	,532	,601	,844
La existencia de mercado atractivo	33,32	184,438	,471	,434	,848
La existencia de aceleradoras	35,61	182,624	,536	,581	,844
La existencia de incubadoras	36,16	185,866	,528	,659	,845
Los inversionistas de alto riesgo	35,92	185,210	,487	,466	,847
Visitas a otros ecosistemas de emprendimientos internacionales	34,50	179,878	,464	,559	,850
El apoyo por parte de otros emprendedores	35,21	173,846	,671	,698	,834
El apoyo por parte de los mentores	34,50	173,014	,592	,689	,840
El acceso a laboratorios y centros de investigación	36,13	186,928	,460	,582	,849
El acceso a universidades y especialistas	35,95	175,943	,640	,623	,836
El acceso a coworking gratuito	36,18	189,289	,436	,408	,850
El acceso a la tecnología	33,18	178,911	,538	,481	,844

Nota: Muestra los resultados de los estadísticos totales. Elaborado por Mirella Cujilema y Silvana Morocho.

Como se muestra en la tabla 8, se identificaron los componentes del estudio, es decir que en la agrupación de las variables se presentan los cuatro componentes principales, que se asocian en los dos atributos del ecosistema emprendedor, en otras palabras, atributos sociales y atributos materiales.

Los resultados de la tabla muestran que el porcentaje de primeros auto valores acumulados es del 71,70%, más precisamente, los auto valores sugeridos por la tabla están ordenados de mayor a menor. Es decir, el primer valor se considera como el más alto posible, posteriormente el segundo valor es el siguiente más alto y así sucesivamente. Si un valor propio tiende a 0, significa que el factor correspondiente a ese valor propio no puede explicar una cantidad adecuada de la varianza total. Por lo tanto, los factores correspondientes a valores propios cercanos a cero se consideran factores residuales y no tienen significado en el análisis.

Tabla 8.

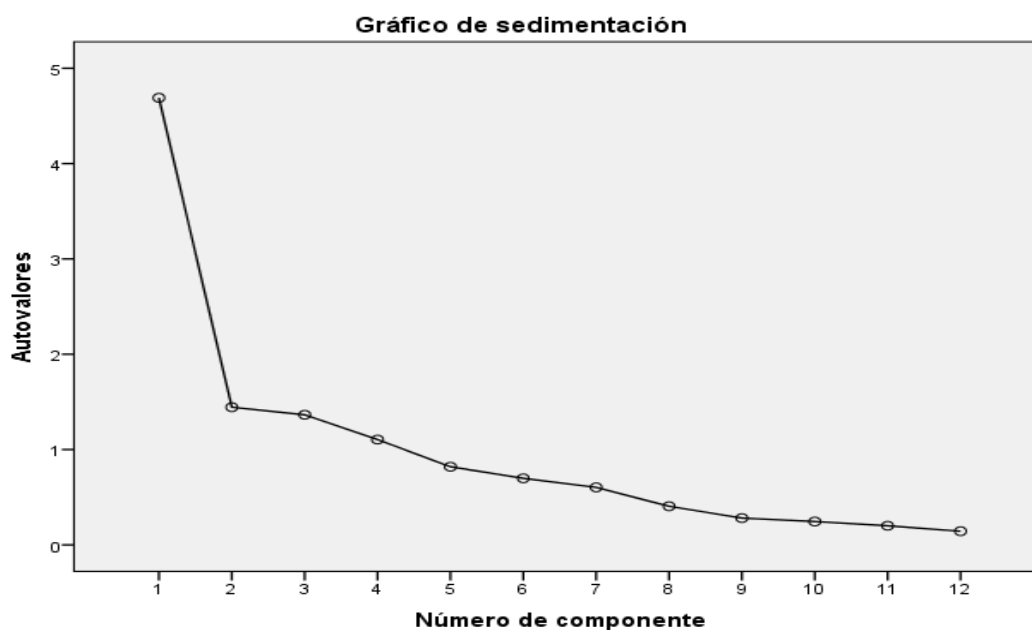
Método de extracción: Varianza total explicada

Comp.	Autovalores iniciales			Sumas de las saturaciones al cuadrado 5 de la extracción			Suma de las saturaciones al cuadrado de la rotación		
	Total	% de la varianza	% Acum	Total	% de la varianza	% acumulado	Total	% de la varianza	% Acum
1	4.690	39.083	39.083	4.690	39.083	39.083	2.455	20.456	20.456
2	1.444	12.034	51.116	1.444	12.034	51.116	2.301	19.177	39.633
3	1.365	11.376	62.493	1.365	11.376	62.493	2.158	17.985	57.617
4	1.105	9.207	71.700	1.105	9.207	71.700	1.690	14.082	71.700
5	.819	6.828	78.528						
6	.698	5.820	84.347						
7	.603	5.026	89.373						
8	.405	3.376	92.749						
9	.281	2.342	95.092						
10	.245	2.042	97.134						
11	.200	1.670	98.804						
12	.143	1.196	100.000						

Nota: Detalla la varianza total. Elaborado por Mirella Cujilema y Silvana Morocho.

Figura 2.

Gráfico de sedimentación



Nota: Detalla la sedimentación. Elaborado por Mirella Cujilema y Silvana Morocho.

En la figura 2 se puede analizar, que existen 4 valores que presentan la variación explicada en la tabla 8, la gráfica de sedimentación sirve para determinar el número óptimo de factores del instrumento utilizado. Por lo tanto, en la derecha se pueden observar los valores residuales, y hacia la izquierda los valores significativos para el estudio, es decir son los cuatro factores extraídos por el ACP. La pendiente en este caso pierde inclinación a partir del cuarto autovalor, lo que indica que no provoca pendiente con respecto al quinto autovalor, mismo que significa que deben extraerse tres valores factoriales.

Los resultados extraídos de los componentes principales mediante el programa SPSS, fueron rotados mediante el método de normalización Varimax, ya que este proceso minimiza el número de variables que tienen altas cargas de factor según la relación existente con cada componente, es decir este método permite simplificar la interpretación de los factores.

Tabla 9.*Método de rotación. Normalización Varimax con keiser*

	Componente			
	1	2	3	4
La existencia de fondos concursables	0,695			
La existencia de mercado atractivo				0,731
La existencia de aceleradoras	0,551		0,594	
La existencia de incubadoras	0,87			
Los inversionistas de alto riesgo		0,673		0,369
Visitas a otros ecosistemas de emprendimientos internacionales				0,843
El apoyo por parte de otros emprendedores	0,646	0,404		0,332
El apoyo por parte de los mentores		0,699	0,491	
El acceso a laboratorios y centros de investigación			0,896	
El acceso a universidades y especialistas			0,749	
El acceso a coworking gratuito	0,575	0,616		
El acceso a la tecnología		0,77		

Nota: Detalla resultados del método de rotación. Elaborado por Mirella Cujilema y Silvana Morocho.

Con esta tabla, fue posible identificar aquellas variables que interactúan con mayor fuerza dentro de cada componente, permitiendo clasificar dichos elementos con cada ACP identificado.

En consecuencia, la tabla 10 indica, la relación de las variables con los componentes, es decir en el componente 1 está estrechamente relacionado con el componente 2, es decir se encuentran dentro del atributo social, lo que quiere decir que aquellas empresas encuestadas valoran estas variables como deficientes y que tienen mayor impacto, ya que con la escala de Likert en su mayoría calificaron como acciones nada influyentes en el ecosistema emprendedor

de la ciudad de Guayaquil, así mismo es por parte de los componentes 3 y 4, que están dentro de los atributos sociales y materiales, que tienen menos valoración por parte de los emprendedores, cuya interpretación sería que califican como menos eficientes en el crecimiento, desarrollo y supervivencia de las startups.

Tabla 10.

Componentes principales

CI (INF & REC)	CII (INF & REC)	CIII (Apoyo institucional)	CIV(Mercado)
La existencia de fondos concursables	Los inversionistas de alto riesgo	La existencia de aceleradoras	La existencia de mercado atractivo
La existencia de incubadoras	El apoyo por parte de los mentores	El acceso a laboratorios y centros de investigación	Visitas a otros ecosistemas de emprendimientos internacionales
El apoyo por parte de otros emprendedores	El acceso a coworking gratuito	El acceso a universidades y especialistas	
	El acceso a la tecnología		

Nota: Detalla los componentes según el sector. Elaborado por Mirella Cujilema y Silvana Morocho.

En la tabla 11, se procedió a relacionar y unir los componentes 1 y 2 de la tabla 10 ya que dichos elementos tienen una estrecha relación dentro de los atributos. Como se puede observar en la tabla 11 el componente 1 está relacionando con los atributos sociales, por lo tanto, estos elementos del ecosistema emprendedor resaltan la importancia que tienen las redes de contactos, la infraestructura y recursos para el respectivo desarrollo en los mercados para los startups en la ciudad de Guayaquil. Posteriormente, cuando se habla de los componentes 2 y 3, es notable la relación con los atributos materiales, sin embargo estos elementos no fueron fusionados porque cada componente tiene diferentes objetivos y herramientas de ejecución en el ecosistema emprendedor, por lo tanto, el C2 hace referencia al apoyo institucional que se dispone en el ecosistema emprendedor, en otras palabras hablan de la formación del capital humano que se requiere para este caso, así como también los servicios de apoyo que permiten resaltar convenios y acciones del ecosistema para fortalecer las bases de dichas empresas a

diferencia del C3 que tiene relación con los mercados, es decir existen mercados robustos locales en los que son importantes generar interacción de potenciales clientes para facilitar el desarrollo de estas empresas.

Tabla 11.

Fusión Componentes principales

COMPONENTE 1 (ATRIBUTO SOCIAL)	COMPONENTE 2 (ATRIBUTO MATERIAL)	COMPONENTE 3 (ATRIBUTO MATERIAL)
La existencia de fondos concursables	La existencia de aceleradoras	La existencia de mercado atractivo
La existencia de incubadoras	El acceso a laboratorios y centros de investigación	Visitas a otros ecosistemas de emprendimientos internacionales
El apoyo por parte de otros emprendedores	El acceso a universidades y especialistas	
Los inversionistas de alto riesgo		
El apoyo por parte de los mentores		
El acceso a coworking gratuito		
El acceso a la tecnología		

Nota: Detalla los componentes según el sector fusionados. Elaborado por Mirella Cujilema y Silvana Morocho.

Análisis de conglomerados por el Método de Ward

Luego realizamos un análisis de conglomerados jerárquicos según el método de Ward para relacionarlos con los tres componentes principales mencionados anteriormente. Por medio de la herramienta de Rstudio, se realizó el análisis de los resultados de clústeres en los años de antigüedad, que se puede observar en la tabla 12, puesto que fueron 3 clústeres en etapas diferentes las cuales fueron: el clúster 1 (C1) está compuesto por 19 startups, que se relacionan según el crecimiento y desarrollo que han tenido en el mercado, por ello se han identificado como startups en etapas iniciales (CI) y el clúster 2 (C2) está compuesto por 13 startups y se identifican como startups en etapa de supervivencia (CS) por último el clúster 3 (C3), se denomina startups en etapa de crecimiento (CC) compuestos por 6 startups.

Por consiguiente, se categorizaron los clústeres en relación con las etapas del proceso de emprendimiento, luego se relacionará los distintos componentes con los años de antigüedad.

Tabla 12.

Características de clústeres en función de las medias de los componentes.

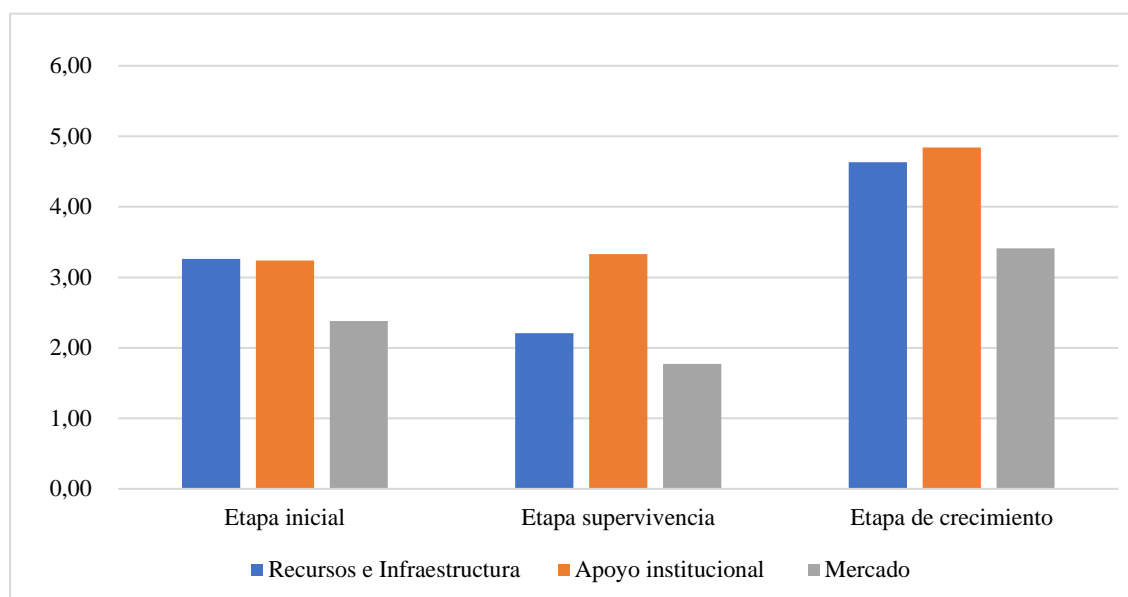
Denominación de Clúster	Número de casos	COMPONENTE 1 (Medias)	COMPONENTE 2 (Medias)	COMPONENTE 3 (Medias)
C1: Startups en etapas Iniciales (CI)	19	3.26/7	2.21/7	4.63/7
C2: Startups en etapa de Supervivencia (CS)	13	3.24/7	3.33/7	4.84/7
C1: Startups en etapa de crecimiento (CC)	6	2.38/7	1.77/7	3.41/7

Nota: Detalla las características de clústeres. Elaborado por Mirella Cujilema y Silvana Morocho.

Como se indicó anteriormente, en la segmentación de componentes, podemos relacionar en la figura 3 que el CI tiene menor interacción en el componente 1 y componente 2, sin embargo interactúa positivamente en el componente 3, posterior a ello, el CS tiene mayor interacción en el componente 3, a diferencia del C1 y C2, donde estos se mantienen de forma neutral en el ecosistema, y por último el CC puntúa positivamente en el componente 3 pero no interactúa de la misma manera en el C1 y C2 ya que su interacción es negativa. En otras palabras, si tomamos los valores de manera general, los clústeres tienen mayor capacidad de interacción en el componente 3 lo que significa, que los startups aprecian en el mercado guayaquileño, la existencia de mercado atractivo y la visita de a otros ecosistemas emprendedores para el desarrollo de sus empresas.

Figura 3.

Medias de los clústeres según componentes



Nota: Agrupa las características de clústeres. Elaborado por Mirella Cujilema y Silvana Morocho.

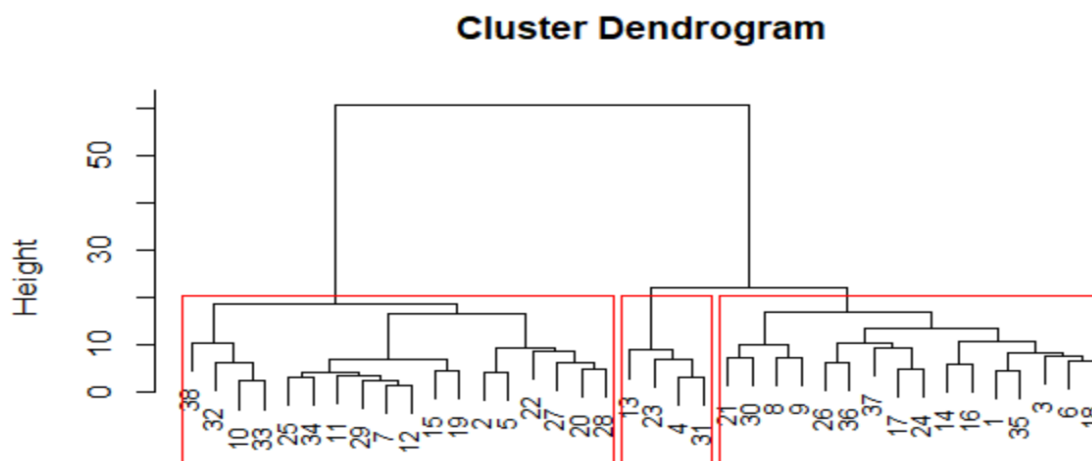
Además, en la figura 3 se observa que en la etapa inicial (CI), cuyas empresas realizan la concepción de la idea de negocio y el desarrollo del producto o servicio, escogen los componentes 1 y 2, ya que son los recursos e infraestructuras y el apoyo institucional, que tienen mayor relevancia para testarlo en el mercado, es decir consideran que las incubadoras y aceleradoras permitirán el impulso necesario para insertar su producto o servicio en el mercado, por lo tanto esto puede referirse a incentivos económicos como consejos desde la experiencia de profesionales en el rubro, al acceso a tecnología, el acceso a laboratorios y centros de investigaciones, etc.

En la etapa de supervivencia (CS) la mayoría de los emprendedores optan por el apoyo institucional (C2), puesto que, el acceso a las aceleradoras ayudan a una startup a crecer más rápido, proporcionando tutoría, espacios de oficina y recursos de cadena de suministro, asimismo en la etapa de crecimiento (CC) observamos que tiene mayor relevancia en el componente 2, seguido del componente de infraestructura y recursos, sin embargo, se puede

apreciar que entre las 3 etapas el que tiene una media mayor en el componente de mercado es en la etapa de crecimiento porque consideran importante la existencia de mercado atractivo, ya que reúne todos los factores que pueden llevar a una empresa a interesarse, en otras palabras los encuestados califican dicho componente porque ya están dentro del mercado y sus desafíos siguen siendo mayores pero ya conocen con mayor amplitud las necesidades y preferencias de sus clientes. En esta etapa en relación con el componente los startups buscan expandirse a nuevos mercados, nichos, o nuevas geografías donde puede irrumpir con fuerza.

Figura 4.

Dendrograma de clústeres en relación con los componentes



Nota: Muestra gráfico de cluster dendrogram. Elaborado por Mirella Cujilema y Silvana Morocho.

En esta gráfica (figura 4) se categorizan los 3 clústeres mediante el programa Rstudio, para denominarlas por etapas según el crecimiento de las Startups, ya que se realizó con los datos de las 12 variables de los componentes principales. Por consiguiente, con el coeficiente de 0,58391 se puede comprobar que el modelo utilizado es válido para el desarrollo del estudio, es decir como existe mucha dispersión de datos la distancia es mayor de 0,5 lo que indica que los tres clústeres son válidos.

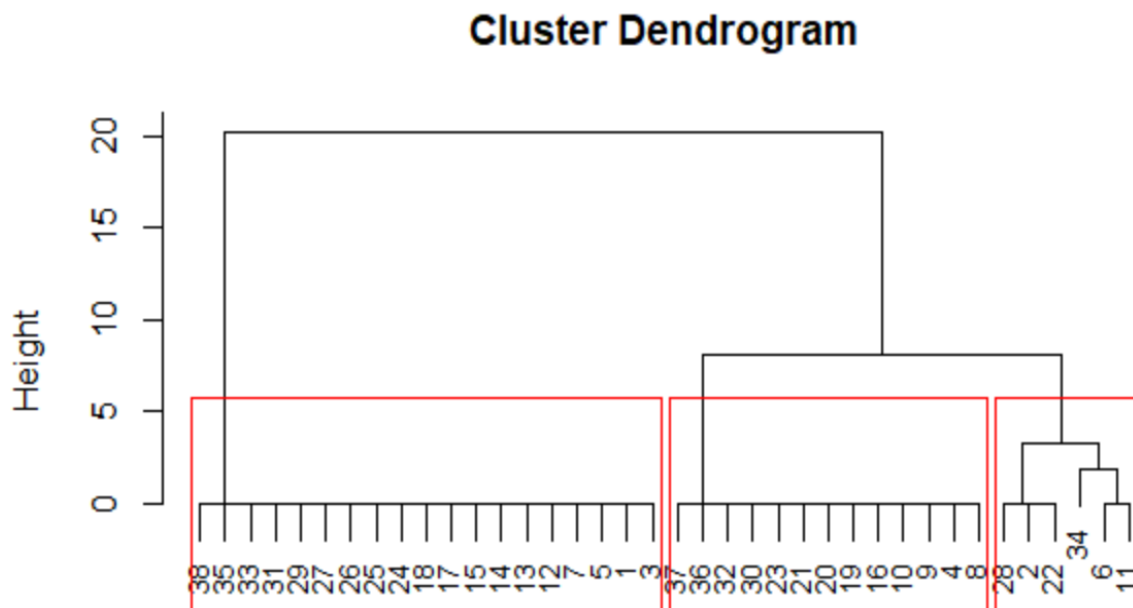
```
> cor(cophenetic(fit), d)
[1] 0.5839163
> |
```

En la siguiente gráfica (figura 5) se observan los 3 clúster según los años de antigüedad, en la cual se denomina con las etapas según el crecimiento de las Startups. Por consiguiente, con el coeficiente de 0,8997885 se compraba que el modelo utilizado es válido para el desarrollo del estudio, es decir que tiene menos dispersión de datos y su distribución es alta.

```
> cor(cophenetic(fit), d)
[1] 0.8997885
```

Figura 5.

Dendrograma de clústeres en relación con los años de antigüedad.



Nota: Muestra gráfico de cluster dendrogram. Elaborado por Mirella Cujilema y Silvana Morocho.

Tablas Cruzadas

Se procedió a realizar las tablas cruzadas, con el objetivo de analizar los perfiles derivados de los componentes identificados en el proceso del ACP, en función de los años de antigüedad ($\chi^2 = 8,402$; g.l. = 8; sig. 0,407) y el sector productivo. En otras palabras, mediante este análisis, se establece la relación entre una o varias preguntas, para obtener una interpretación más precisa.

Antigüedad de la empresa

En la tabla 13 muestra que la mayoría de los startups (13 de un total de 19), que tiene tres o menos años de antigüedad, por lo cual se designó como startups en etapa inicial (SEI). En la etapa de Crecimiento (CC) se observa que 1 de un total de 6 startups tienen más de 6 años de antigüedad, por lo cual se denominó startups en etapa de crecimiento (SEC). Finalmente se analiza que en la etapa de supervivencia (6 de un total de 13) se encuentran en una etapa intermedia, en la cual los startups están en proceso de emprender, es por ello se decidió denominarlo startups en etapa de supervivencia (SES).

Como se puede analizar en la tabla 13, el 68,5% (18 de 19) de los startups en etapa inicial (CI), se consideran de cinco o menos años de antigüedad. Para la etapa de supervivencia, el 46,20% (6 de 13) están entre los tres y cinco años de antigüedad. De los 18 startups en el clúster de supervivencia, 0% (0) tienen menos de un año, 38,5% (5) tienen entre uno y tres años, 46,2 % (6) tienen entre tres y cinco años, 15,4% (2) entre seis y diez años, y 0% (0) tiene más de diez años. Del clúster de startups en etapa de crecimiento (SEC), el 16,7% (1 de un total de 6) consideran de seis o más años de antigüedad.

Tabla 13.*Tablas cruzadas de la antigüedad de las empresas y los clústeres*

Número de años		Startups agrupados por clústeres			Total de empresas por antigüedad
		Startups en etapas Iniciales (CI)	Startups en etapa de Supervivencia (CS)	Startups en etapa de crecimiento (CC)	
Menos de 1 año	Recuento	1	0	1	2
	% dentro de Antigüedad de startup	50,00%	0,00%	50,00%	100,00%
	% dentro de clústeres	5,30%	0,00%	16,70%	5,30%
	% del total	2,60%	0,00%	2,60%	5,30%
Entre 1 y 3 años	Recuento	12	5	2	19
	% dentro de Antigüedad de startup	63,20%	26,30%	10,50%	100,00%
	% dentro de clústeres	63,20%	38,50%	33,30%	50,00%
	% del total	31,60%	13,20%	5,30%	50,00%
Entre 3 y 5 años	Recuento	5	6	2	13
	% dentro de Antigüedad de startup	38,50%	46,20%	15,40%	100,00%
	% dentro de clústeres	26,30%	46,20%	33,30%	34,20%
	% del total	13,20%	15,80%	5,30%	34,20%
Entre 6 y 10 años	Recuento	0	2	1	3
	% dentro de Antigüedad de startup	0,00%	66,70%	33,30%	100,00%
	% dentro de clústeres	0,00%	15,40%	16,70%	7,90%
	% del total	0,00%	5,30%	2,60%	7,90%
Más de diez años	Recuento	1	0	0	1
	% dentro de Antigüedad de startup	100,00%	0,00%	0,00%	100,00%
	% dentro de clústeres	5,30%	0,00%	0,00%	2,60%
	% del total	2,60%	0,00%	0,00%	2,60%
	Recuento	19	13	6	38
Total de casos	% dentro de Antigüedad de startup	50,00%	34,20%	15,80%	100,00%
	% dentro de clústeres	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
	% del total	50,00%	34,20%	15,80%	100,00%

Nota: Muestra antigüedad de las empresas de acuerdo con los clústeres. Elaborado por Mirella Cujilema y Silvana Morocho.

Se observa que los startups en función a su antigüedad, de las 21 empresas emergentes que tienen tres o menos años de antigüedad, el 30.25% (3) pertenecen al CC, el 26.3% (5) pertenecen al CS y el 56.6% (13) pertenecen al CI. De las 13 empresas emergentes que tienen

entre tres y cinco años de antigüedad, el 38.5% (5) pertenecen a la etapa inicial (CI), el 46.2% (6) al CS y el 15.4% (2) al CC. Por otro lado, de los 3 startups que tienen entre seis y diez años de antigüedad, el 33.3% (1) pertenecen al CC, el 66.7% (2) al CS y 0% (0) al CI. Finalmente, 1 startup que tiene más de diez años de antigüedad, el 0% (0) pertenecen al CC, 0% (0) al CS, mientras que el 100% (1) pertenece CI. Cabe resaltar que, para todos aquellos startups que tienen tres o más años de antigüedad, el número de “startups en etapa de crecimiento (SEC) es menor que el número de “startups en etapa de supervivencia (SES).

Por otro lado, la mayoría de los startups con tres o menos años de antigüedad, se encuentran en el clúster de startups en etapa inicial (SEI) y lo mismo sucede con en la empresa emergente con más de diez años de antigüedad. Finalmente, la mayoría de los startups que tienen entre seis y diez años de antigüedad se encuentran en la etapa de supervivencia (CS), al igual que los startups que se encuentran entre tres y cinco años. Finalmente, es importante mencionar que el componente de recursos e infraestructura y apoyo institucional aportan mayormente a los startups en etapa de inicial y la de crecimiento, ya que tiene mayor influencia en el crecimiento y desarrollo de los startups.

Sector productivo

Se puede observar en la tabla 14, el análisis por sector productivo donde el 42.9% (3) de las startups pertenecen al sector de Actividades de servicios financieros, el 100.0% (1) están en alojamiento y servicios de comida, 60.0% (3) están en el sector de comercio, 83.3% (5) del sector otros servicios y el 100.0% (1) son del sector transporte, todos estos sectores productivos se encuentran etapa inicial (CI), en el que menor valor da al tercer componente de mercado, pero interactúan con la misma magnitud en los componentes 1 y 2. Por lo contrario, el 100.0% (3) de las startups del sector Acuicultura y pesca de camarón, el 100.0% (1) en el sector de administración pública, defensa; planes de seguridad social obligatoria, el 100.0% (1) en el

sector de Agricultura, ganadería, caza y silvicultura, Acuicultura y pesca de camarón, se encuentran en el etapa de supervivencia (CS), donde tienen menor impacto en el C3, pero mayor efecto en el C2 (Apoyo institucional). En cambio, el sector de la Enseñanza, servicios sociales y de salud tiene un 50% (1) en la etapa (CI) y un 50% (1) en la etapa (CS), es decir valoran ambos componentes las cuales son: apoyo institucional y recursos e infraestructura. En el caso de las empresas del Transporte y Comercio el 100.0% (1) pertenecen al CC en el que el factor de apoyo de institucional es más valorado, así como también el componente de mercado que se encuentran dentro de los atributos materiales (C2 y C3).

Tabla 14.

Tabla cruzada sector productivo y clústeres

Sector productivo		Startups agrupados por clústeres			Total, de empresas por sector productivo
		Startups en etapas Iniciales (CI)	Startups en etapa de Supervivencia (CS)	Startups en etapa de crecimiento (CC)	
Actividades de servicios financieros	Recuento	3	2	2	7
	% dentro de Sector productivo	42.9%	28.6%	28.6%	100.0%
	% dentro de Clústeres	15.8%	15.4%	33.3%	18.4%
	% del total	7.9%	5.3%	5.3%	18.4%
Actividades de servicios financieros, Actividades profesionales, técnicas y administrativas	Recuento	1	0	0	1
	% dentro de Sector productivo	100.0%	0.0%	0.0%	100.0%
	% dentro de Clústeres	5.3%	0.0%	0.0%	2.6%
	% del total	2.6%	0.0%	0.0%	2.6%
Actividades de servicios financieros, Actividades profesionales, técnicas y administrativas, Otros Servicios (1)	Recuento	1	0	0	1
	% dentro de Sector productivo	100.0%	0.0%	0.0%	100.0%
	% dentro de Clústeres	5.3%	0.0%	0.0%	2.6%
	% del total	2.6%	0.0%	0.0%	2.6%
Actividades profesionales, técnicas y administrativas	Recuento	1	3	1	5
	% dentro de Sector productivo	20.0%	60.0%	20.0%	100.0%
	% dentro de Clústeres	5.3%	23.1%	16.7%	13.2%
	% del total	2.6%	7.9%	2.6%	13.2%
	Recuento	1	1	0	2

Sector productivo	Startups agrupados por clústeres			Total, de empresas por sector productivo	
	Startups en etapas Iniciales (CI)	Startups en etapa de Supervivencia (CS)	Startups en etapa de crecimiento (CC)		
Actividades profesionales, técnicas y administrativas, Otros Servicios (1)	% dentro de Sector productivo	50.0%	50.0%	0.0%	100.0%
	% dentro de Clústeres	5.3%	7.7%	0.0%	5.3%
	% del total	2.6%	2.6%	0.0%	5.3%
Acuicultura y pesca de camarón	Recuento	0	3	0	3
	% dentro de Sector productivo	0.0%	100.0%	0.0%	100.0%
	% dentro de Clústeres	0.0%	23.1%	0.0%	7.9%
	% del total	0.0%	7.9%	0.0%	7.9%
Administración pública, defensa; planes de seguridad social obligatoria	Recuento	0	1	0	1
	% dentro de Sector productivo	0.0%	100.0%	0.0%	100.0%
	% dentro de Clústeres	0.0%	7.7%	0.0%	2.6%
	% del total	0.0%	2.6%	0.0%	2.6%
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura, Acuicultura y pesca de camarón	Recuento	0	1	0	1
	% dentro de Sector productivo	0.0%	100.0%	0.0%	100.0%
	% dentro de Clústeres	0.0%	7.7%	0.0%	2.6%
	% del total	0.0%	2.6%	0.0%	2.6%
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura, Acuicultura y pesca de camarón, Manufactura (excepto refinación de petróleo), Suministro de electricidad y agua	Recuento	1	0	0	1
	% dentro de Sector productivo	100.0%	0.0%	0.0%	100.0%
	% dentro de Clústeres	5.3%	0.0%	0.0%	2.6%
	% del total	2.6%	0.0%	0.0%	2.6%
Alojamiento y servicios de comida	Recuento	1	0	0	1
	% dentro de Sector productivo	100.0%	0.0%	0.0%	100.0%
	% dentro de Clústeres	5.3%	0.0%	0.0%	2.6%
	% del total	2.6%	0.0%	0.0%	2.6%
Comercio	Recuento	3	1	1	5
	% dentro de Sector productivo	60.0%	20.0%	20.0%	100.0%
	% dentro de Clústeres	15.8%	7.7%	16.7%	13.2%
	% del total	7.9%	2.6%	2.6%	13.2%

Sector productivo		Startups agrupados por clústeres			Total, de empresas por sector productivo
		Startups en etapas Iniciales (CI)	Startups en etapa de Supervivencia (CS)	Startups en etapa de crecimiento (CC)	
Comercio, Transporte	Recuento	0	0	1	1
	% dentro de Sector productivo	0.0%	0.0%	100.0%	100.0%
	% dentro de Clústeres	0.0%	0.0%	16.7%	2.6%
	% del total	0.0%	0.0%	2.6%	2.6%
Enseñanza y Servicios sociales y de salud	Recuento	1	1	0	2
	% dentro de Sector productivo	50.0%	50.0%	0.0%	100.0%
	% dentro de Clústeres	5.3%	7.7%	0.0%	5.3%
	% del total	2.6%	2.6%	0.0%	5.3%
Otros Servicios (1)	Recuento	5	0	1	6
	% dentro de Sector productivo	83.3%	0.0%	16.7%	100.0%
	% dentro de Clústeres	26.3%	0.0%	16.7%	15.8%
	% del total	13.2%	0.0%	2.6%	15.8%
Transporte	Recuento	1	0	0	1
	% dentro de Sector productivo	100.0%	0.0%	0.0%	100.0%
	% dentro de Clústeres	5.3%	0.0%	0.0%	2.6%
	% del total	2.6%	0.0%	0.0%	2.6%
Total	Recuento	19	13	6	38
	% dentro de Sector productivo	50.0%	34.2%	15.8%	100.0%
	% dentro de Clústeres	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
	% del total	50.0%	34.2%	15.8%	100.0%

Nota: Muestra sectores productivos de las empresas de acuerdo con los clústeres. Elaborado por Mirella Cujilema y Silvana Morocho.

Segmentos de la empresa

Podemos analizar en la tabla 15, que se ubican por segmento, el 57.1% (4) de ellas están en E-Commerce y Logística, el 42.9% (3) están en Fintech, y el 100.0% (1) están en los

segmentos de Cleantech, Transporte y otras. Todos estos segmentos se encuentran etapa inicial (CI).

Posteriormente, el 100.0% (2) de los startups están en el segmento Agtech, el 100.0% (1) en el segmento Healthtech, el 50% (2) están en el segmento SAAS, el 100.0% (1) están en el segmento de RRHH, Entretenimiento, se encuentran en la etapa de supervivencia (CS). Y, por último, el segmento de legalTech tiene un 50% (1) en la etapa (CI) y un 50% (1) en la etapa (CS), es decir valoran ambos componentes las cuales son: apoyo institucional y recursos e infraestructura.

Tabla 15.

Tabla cruzada segmentos de startups y clústeres

Segmentos		Startups agrupados por clústeres			Total
		Startups en etapas Iniciales (CI)	Startups en etapa de Supervivencia (CS)	Startups en etapa de crecimiento (CC)	
Agtech	Recuento	0	2	0	2
	% dentro de Segmentos de startups	0.0%	100.0%	0.0%	100.0%
	% dentro de Clústeres	0.0%	15.4%	0.0%	5.3%
	% del total	0.0%	5.3%	0.0%	5.3%
Cleantech, Otras	Recuento	1	0	0	1
	% dentro de Segmentos de startups	100.0%	0.0%	0.0%	100.0%
	% dentro de Clústeres	5.3%	0.0%	0.0%	2.6%
	% del total	2.6%	0.0%	0.0%	2.6%
E-Commerce y Logística	Recuento	4	3	0	7
	% dentro de Segmentos de startups	57.1%	42.9%	0.0%	100.0%
	% dentro de Clústeres	21.1%	23.1%	0.0%	18.4%
	% del total	10.5%	7.9%	0.0%	18.4%
E-Commerce y Logística, Logística.2	Recuento	0	0	1	1
	% dentro de Segmentos de startups	0.0%	0.0%	100.0%	100.0%
	% dentro de Clústeres	0.0%	0.0%	16.7%	2.6%
	% del total	0.0%	0.0%	2.6%	2.6%
	Recuento	1	0	0	1

Segmentos	Startups agrupados por clústeres			Total	
	Startups en etapas Iniciales (CI)	Startups en etapa de Supervivencia (CS)	Startups en etapa de crecimiento (CC)		
E-Commerce y Logística, Transporte	% dentro de Segmentos de startups	100.0%	0.0%	0.0%	100.0%
	% dentro de Clústeres	5.3%	0.0%	0.0%	2.6%
	% del total	2.6%	0.0%	0.0%	2.6%
Edtech	Recuento	1	0	0	1
	% dentro de Segmentos de startups	100.0%	0.0%	0.0%	100.0%
	% dentro de Clústeres	5.3%	0.0%	0.0%	2.6%
	% del total	2.6%	0.0%	0.0%	2.6%
Entretenimiento	Recuento	1	0	1	2
	% dentro de Segmentos de startups	50.0%	0.0%	50.0%	100.0%
	% dentro de Clústeres	5.3%	0.0%	16.7%	5.3%
	% del total	2.6%	0.0%	2.6%	5.3%
Fintech	Recuento	3	2	2	7
	% dentro de Segmentos de startups	42.9%	28.6%	28.6%	100.0%
	% dentro de Clústeres	15.8%	15.4%	33.3%	18.4%
	% del total	7.9%	5.3%	5.3%	18.4%
Fintech, E-Commerce y Logística	Recuento	1	0	0	1
	% dentro de Segmentos de startups	100.0%	0.0%	0.0%	100.0%
	% dentro de Clústeres	5.3%	0.0%	0.0%	2.6%
	% del total	2.6%	0.0%	0.0%	2.6%
Fintech, Edtech	Recuento	1	0	0	1
	% dentro de Segmentos de startups	100.0%	0.0%	0.0%	100.0%
	% dentro de Clústeres	5.3%	0.0%	0.0%	2.6%
	% del total	2.6%	0.0%	0.0%	2.6%
Healthtech	Recuento	0	1	0	1
	% dentro de Segmentos de startups	0.0%	100.0%	0.0%	100.0%
	% dentro de Clústeres	0.0%	7.7%	0.0%	2.6%
	% del total	0.0%	2.6%	0.0%	2.6%
LegalTech	Recuento	1	1	0	2
	% dentro de Segmentos de startups	50.0%	50.0%	0.0%	100.0%

Segmentos	Startups agrupados por clústeres			Total	
	Startups en etapas Iniciales (CI)	Startups en etapa de Supervivencia (CS)	Startups en etapa de crecimiento (CC)		
	% dentro de Clústeres	5.3%	7.7%	0.0%	5.3%
	% del total	2.6%	2.6%	0.0%	5.3%
Logística.2, Otras	Recuento	0	0	1	1
	% dentro de Segmentos de startups	0.0%	0.0%	100.0%	100.0%
	% dentro de Clústeres	0.0%	0.0%	16.7%	2.6%
	% del total	0.0%	0.0%	2.6%	2.6%
PropTech	Recuento	1	0	0	1
	% dentro de Segmentos de startups	100.0%	0.0%	0.0%	100.0%
	% dentro de Clústeres	5.3%	0.0%	0.0%	2.6%
	% del total	2.6%	0.0%	0.0%	2.6%
RRHH	Recuento	2	2	0	4
	% dentro de Segmentos de startups	50.0%	50.0%	0.0%	100.0%
	% dentro de Clústeres	10.5%	15.4%	0.0%	10.5%
	% del total	5.3%	5.3%	0.0%	10.5%
RRHH, Entretenimiento	Recuento	0	1	0	1
	% dentro de Segmentos de startups	0.0%	100.0%	0.0%	100.0%
	% dentro de Clústeres	0.0%	7.7%	0.0%	2.6%
	% del total	0.0%	2.6%	0.0%	2.6%
SAAS	Recuento	2	1	1	4
	% dentro de Segmentos de startups	50.0%	25.0%	25.0%	100.0%
	% dentro de Clústeres	10.5%	7.7%	16.7%	10.5%
	% del total	5.3%	2.6%	2.6%	10.5%
Total	Recuento	19	13	6	38
	% dentro de Segmentos de startups	50.0%	34.2%	15.8%	100.0%
	% dentro de Clústeres	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
	% del total	50.0%	34.2%	15.8%	100.0%

Nota: Muestra segmentos de las empresas de acuerdo con los clústeres. Elaborado por Mirella Cujilema y Silvana Morocho.

En el caso de las empresas del segmento Logística.2, Otras el 100.0% (1) pertenecen a la etapa de crecimiento (CC) en el que el factor de apoyo de institucional es más valorado, en la cual observamos también que el atributo de mercado es importante, es decir los componentes materiales (C2 y C3).

HALLAZGOS

Los hallazgos del trabajo de investigación son relevantes para identificar las deficiencias que presenta el ecosistema emprendedor de Guayaquil, puesto que en un ecosistema de emprendimiento incipiente con un reducido número de actores, pocos emprendimientos dinámicos e innovadores y falta de políticas de apoyo al emprendimiento dinámico, es de esperarse que no exista un adecuado desempeño en términos, comerciales, financieros, administrativos, técnicos, productivos y éticos, por lo tanto, estos datos son relevantes para el empresario en formación, financiamiento, talento humano, así como un contexto material y social apropiado, además de un mercado abierto e infraestructura. Cabe destacar, que, de los resultados obtenidos a través del modelo de análisis de componentes principales, observamos que existen tres componentes, en la cual se clasifican: componente social (infraestructura y recursos), por consiguiente, tenemos el componente material (apoyo institucional y mercado). Los emprendedores consideran que estos componentes son importantes porque a través de ellos tienen acceso al apoyo técnico, asesorías especializadas, e infraestructuras necesarias al desarrollo No aplica utilizar etc. Además, tomamos en cuenta los años de antigüedad que tiene cada empresa en el mercado, ya que analizamos que problemas han tenido a partir de los años y relacionarlos con los componentes encontrados. Observamos las empresas que tienen mayor a 6 años de existencia (etapa de crecimiento) tiene mayor importancia el acceso a los mercados. En esta etapa es donde el empresario aspira expandirse a otros mercados, ya que sus productos o servicios han sido aceptados por sus clientes

seleccionados. También se visualizó que en esta etapa existen pocas empresas, por lo tanto, podemos inferir que existen diversos factores negativos para los empresarios ya que no pueden llegar a tener y mantener una startup a este nivel.

Sin embargo, en la ciudad de Guayaquil la mayoría de las empresas cuya edad se encuentra entre 3 o menos de un año (etapa inicial), tienen intenciones de incursar y trabajar con estos nuevos modelos de negocios para generar mayor utilidad a menor costo. Por esta razón, los empresarios consideran, en la etapa inicial) que es importante los recursos e infraestructuras y el apoyo institucional, ya que se encuentran en la fase donde requieren capacitaciones, apoyo de inversionistas, financiamiento y vinculaciones con clientes y emprendedores ya insertados en el mercado.

Actualmente existen pocas startups establecidas en la ciudad de Guayaquil, ya que según los entrevistados el ecosistema de la ciudad es menos innovadora con poca cultura por parte de otros emprendedores y clientes. Gracias a entrevistas realizadas se puede destacar que consideran al ecosistema como un entorno que proporciona de cierta manera oportunidades, pero muy limitadas, sin embargo, es indispensable que aumenten las probabilidades de contar con iniciativas exitosas, dado que, en comparación con el ecosistema de la ciudad de Quito como se encuentran 162 startups, los elementos del ecosistema guayaquileño se encuentran menos desarrollados

Uno de los entrevistados habla sobre la envidia laboral, las políticas públicas que son rígidas y la falta de conocimientos que tienen los actores del mercado para establecer relaciones comerciales al momento de realizar transacciones de compra y venta, califican como una sociedad individualista que no permite emprender fácilmente por parte de otros emprendedores, así mismo existe mucha desconfianza y la falta de conocimientos con el uso

de la tecnología, ya que es un factor importante al momento de insertar una startup en la ciudad, dado que existen muchos desafíos que generan inestabilidad para su desarrollo.

DISCUSIÓN

A partir de los hallazgos realizados en el proyecto de investigación, Se ha demostrado que la tecnología se está utilizando actualmente como una herramienta importante en la sociedad. Además, se ha identificado aquellas startups que se encuentran entre 3 o menos de un año (etapa inicial), entre 3 y 5 años (etapa de supervivencia) y entre 6 o más años (etapa de crecimiento). También, se efectuó mediante la encuesta los segmentos y los sectores en la que se encuentran ubicadas las startups.

En base a la información del marco teórico, en la cual nos da a conocer varios conceptos de diferentes autores. Podemos concluir que una startup es una empresa emergente que se caracterizan por ser negocios con ideas muy innovadoras y una gran disposición para satisfacer las necesidades del mercado.

Actualmente, no tenemos un registro exacto sobre los actores del ecosistema de emprendimiento y de las startups propiamente dichas, pero cabe mencionar que a través de la página web de Radar Tech 15.0 se encontró un registro de las empresas emergentes del Ecuador, donde nos focalizamos en la ciudad de Guayaquil, por ello damos a conocer el número de startups que hay en la ciudad, en la cual son 52 empresas emergentes activas en el mercado, puesto que existen una 16 empresas que han cerrado por la falta de apoyo financiero y económico, además nuestra muestra de 38 startups indica que existen más factores que se necesita para que las startups se mantenga y tenga existo en el mercado.

De acuerdo con las entrevistas realizadas, los emprendedores consideran que el ecosistema de emprendimiento e innovador guayaquileño no apoya de manera adecuada a las startups en cualquier etapa de crecimiento, debido a la falta de políticas de apoyo al emprendimiento, acceso a tecnología, apoyo de parte de otros emprendedores, incubadoras,

aceleradoras, etc. Estas startups cierran por la dificultad que se les presenta en el camino, a pesar de ello pocas empresas emergentes han podido sobresalir.

A diferencia del estudio de referencia, observamos que en la ciudad de Lima existe una mayor cantidad de startups, en la cual los expertos toman como muestra 137 startups, además tiene una economía más dinámica, facilidad de financiamiento, mentorías, y tiene una cultura emprendedora tanto en la población, como en las instituciones, incubadoras, universidades abiertas a las startups. Sin embargo, existe similitud con nuestro estudio en los aspectos relacionados a la falta de apoyo de otros emprendedores, el acceso a tecnología, incubadoras, entre otros. Por lo tanto, los emprendedores consideran que en la ciudad de Guayaquil es muy importante que se ofrezcan soluciones inmediatas para que estas startups puedan permanecer en el mercado y logren evolucionarse continuamente.

Conclusiones

Se describen las conclusiones que responden a los objetivos planteados en el proceso de investigación:

El ecosistema de emprendimiento e innovación surge del contexto específico donde se desarrolla una actividad emprendedora con alto potencial de crecimiento, siendo este clave para el crecimiento de la misma, englobando un conjunto de relaciones y condiciones, en el caso de la evaluación la contribución de estos a los startups en la ciudad de Guayaquil periodo 2022 es limitada puesto existen excesivos trámites, dificultad de acceso a incentivos fiscales, falta de articulación entre las instituciones del estado para promover la innovación, leyes innecesarias, escaso fortalecimiento de competencias y actitudes emprendedoras, la mayor parte de negocios están impulsados por necesidad en lugar de oportunidades y desarrollo personal, altos riesgos, bajas aspiraciones de crecimiento, barreras tecnológicas y financieras, que requieren cambios profundos que faciliten el desarrollo de un ecosistema amigable.

Se desarrolló un marco teórico que permitió reconocer que los emprendimientos tienen un alto impacto en las economías, siendo el Ecuador uno de los países con mayor actividad emprendedora, no obstante, la eficiencia de estos es baja, en esto influyen los ecosistemas que hacen referencia a los factores que permiten el crecimiento y sostenibilidad de los negocios como estrategias públicas, privadas, innovación, creatividad, cultura, entre otros. En resumen, los startups son nuevos modelos de negocios escalables que permiten dinamizar una economía, ya que, por sus características de proyección internacional, replicabilidad, y crecimiento explosivo son generadores de oportunidades en los mercados laborales, por lo tanto, los gobiernos necesitan incentivar y crear política pública flexible para gestionar y acrecentar este tipo de empresas.

En relación con el marco referencial se encontraron diferentes estudios a nivel de ecosistemas de emprendimiento e innovación, que consideran que es relevante evaluar este tipo

de empresas para evaluarlos, así reconocer sus puntos fuertes y débiles, limitaciones y riesgos que permitan contar con un diagnóstico para promover la toma de acciones de mejora.

Las políticas de emprendimiento e innovación en el Ecuador están dadas por la Ley de Emprendimiento del 2020 que crea un marco para fomentar el desarrollo de negocios, proporcionar condiciones favorables, mejorar la competitividad de los emprendedores, fortalecer la cultura emprendedora desde la educación mediante competencias, habilidades y destrezas que faciliten el liderazgo, toma de decisiones, iniciativa, creatividad, relaciones, resolución de problemas, entre otros aspectos fundamentales para mejorar la calidad de vida de la población en general.

El ecosistema de emprendimiento e innovación orientado a la creación y consolidación de las startups en la ciudad de Guayaquil, se encuentra en etapa inicial donde es necesario el apoyo a emprendedores mediante inversiones, programas de apoyo con seguimiento, capacitación y formación, en otro de los parámetros que limita el crecimiento es el financiamiento al no existir un clima económico favorable, ni las tasas, intereses y plazos requeridos para el crecimiento de las startups, se encontró que de la muestra 19 empresas se encuentran en etapa inicial, y tan solo 6 en etapa de crecimiento, es decir existen pocas startups que hayan logrado su objetivo de insertarse y expandirse en este y otros mercados.

Se reconoció los factores influyentes para el desarrollo y crecimiento de los startups siendo estos la existencia de un mercado atractivo para la ejecución de sus actividades, la visita de otros ecosistemas de emprendimiento internacional que facilitan el aprendizaje, el apoyo de mentores para la correcta toma de decisiones, y el acceso a la tecnología para responder a las necesidades cambiantes de un mundo globalizado. Así mismo, se logró identificar cuáles son los segmentos de las empresas que generan mayor actividad económica dentro de los startups, y estas son las del rubro de Fintech, Ecommerce y logística, en consecuencia, probablemente la razón de estos resultados sea porque estas empresas han encontrado una oportunidad de

negocio al ofrecer sus servicios como pagos digitales, prestamos, comercio electrónico, envíos, frente a las altas competitividades en el mercado laboral. Han logrado enfrentarse a distintas barreras y optimizar sus recursos para ser asequibles con el consumidor desde cualquier localización, en el caso específico de Guayaquil, se infiere que estos startups necesitan de una adecuada supervisión y regulación por el gobierno para evitar riesgos operativos, cibernéticos y vulnerabilidad de datos al consumidor.

En cuanto a los principales componentes del ecosistema de emprendimiento de la ciudad de Guayaquil, se requiere desarrollar los siguientes para su creación y consolidación: componente 1 que se relaciona con los atributos sociales redes de contacto, infraestructura y recursos para ingresar y mantenerse en el mercado, el componente 2 que se relaciona con los aspectos internos a las organizaciones su capital humano, su preparación permanente, investigación y mejora continua, y por último el componente 3 que tiene que ver con los aspectos externos como el mercado las regulaciones políticas, reconocer estrategias de otros emprendimientos internacionales, todas son relevantes debiendo consolidarse entre sí para que los startups puedan fortalecerse, evolucionar y pasar a otro nivel.

La propuesta de mejora para los partícipes del ecosistema emprendedor que permitan generar un mayor impulso de crecimiento en las startups locales, están dadas por estrategias que logren dinamizar la economía de Guayaquil, mediante alianzas público y privadas, reactivación a treves de un programa donde se puedan asociar diferentes sectores para generar eventos que atraigan a mayor número de clientes; educación en cultura emprendedora desde los niveles escolares que permitan a los individuos contar con competencias para poder responder al mercado cambiante; aprovechamiento de los recursos tecnológicos, redes sociales, medios de publicidad masiva, sistematización de procesos que permitan estar en la vanguardia y darse a conocer.

Adicionalmente, se requiere impulsar la recuperación en estas empresas, ya que existen startups, que deciden cerrar porque no encuentran más oportunidades, y por ello acelerar la reconstrucción económica y social se convierte en una necesidad y ya no en opción. Hay que actuar de manera rápida para que los emprendedores dinámicos e innovadores puedan adherirse en un ecosistema seguro y confiable. Ecuador es un país en vías de desarrollo, la falta de incentivos para el ahorro y escasa formación para una correcta inversión han generado problemas en el ámbito socioeconómico y cultural. Por lo tanto, contar con una fuerte cultura orientada al emprendimiento es una salida para mejorar las condiciones, macroeconómicas y de mercado. En estas circunstancias, se requiere de un mayor desarrollo en el componente de infraestructura y recursos, y apoyo institucional, es decir elementos del atributo social, esto permitirá que exista estimulación por parte del sector público y privado.

Recomendaciones

Se sugiere identificar las condiciones, problemáticas de partida y su impacto en la actividad emprendedora de los startups, así como las fortalezas y debilidades de cada localización del Ecuador, variables culturales, políticas y sociales como base para proponer iniciativas concretas en cuanto a los ecosistemas de emprendimiento e innovación.

Enriquecer los marcos teóricos y referenciales con futuras líneas de investigación en cuanto a la cultura emprendedora, competencias de emprendimiento, importancia del ecosistema, parámetros de evaluación y seguimiento de ecosistema, entre otros factores para garantizar la sostenibilidad y crecimiento de los startups, mediante diagnósticos cuantitativos y cualitativos que faciliten la toma de decisiones.

Se recomienda generar políticas públicas flexibles para desarrollar una cultura empresarial con buenas prácticas e iniciativas innovadoras, así mismo asignar recursos para programas y centros de apoyo ya sea de financiamiento o tecnológico que permitan la formación, así como la actualización permanente del emprendedor.

Desarrollar una cultura de emprendimiento desde la educación propiciando el fortalecimiento y creación de competencias emprendedoras que permitan la integración de la innovación y la creatividad en programas curriculares.

Crear espacios de impulso y programas de vinculación con otros emprendedores de mercados internacionales para mejorar la calidad del servicio y optar por herramientas extranjeras que optimicen el funcionamiento y prolonguen la vida de un startup, promover programas de coaching, mentoring, desarrollo de negocios y talleres para reducir riesgos e intercambiar experiencias.

Trabajar con alianzas públicas y privadas para favorecer los ecosistemas de emprendimiento e innovación en todas las localidades a nivel nacional mediante la investigación, la reducción de la inseguridad jurídica, así como de las barreras políticas,

financieras y tecnológicas, disminuir los tramites excesivos para la creación de empresas y los cambios constantes en asuntos tributarios, ya que se convierten en dificultades frente a los nuevos emprendimientos.

Bibliografía

- Achiquen, J., Santoyo, V., Martínez, E., & Muñoz, M. (2021). el ecosistema emprendedor en las principales instituciones de enseñanza e investigación agrícola de México. *Journal of technology management y innovation*, 85-98.
https://doi.org/https://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0718-27242021000300021&script=sci_arttext&tlng=pt
- Aguilar , A. (2017). Emprendimiento e innovación en Ecuador, análisis de ecosistemas empresariales para la consolidación de pequeñas y medianas empresas. *INNOVA Research Journal*, 2(9-1), 73-87.
<https://doi.org/https://revistas.uide.edu.ec/index.php/innova/article/view/504>
- Arancibia, C. (2021). El Fomento de la Cultura Emprendedora en el proceso de la Formación Universitaria dentro del Ecosistema Emprendedor. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 5(2), 1926-1950.
https://doi.org/https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v5i2.391
- Arenal Cabello, A., Armuña Gonzalez, C., Ramos Villaverde, S., & Feijóo González, C. (2018). *Economía Industrial* 407, 85-94. ECOSISTEMAS EMPRENDEDORES Y STARTUPS, EL NUEVO PROTAGONISMO DE LAS PEQUEÑAS ORGANIZACIONES:
<https://www.mincotur.gob.es/Publicaciones/Publicacionesperiodicas/EconomiaIndustrial/RevistaEconomiaIndustrial/408/ARENAL,%20ARMU%C3%91A,%20RAMOS%20Y%20FEIJOO.pdf>
- Arenal, A, et al. (2018). Ecosistemas emprendedores y startups, el nuevo protagonismo de las pequeñas organizaciones. *Economía industrial*,
<https://www.mincotur.gob.es/Publicaciones/Publicacionesperiodicas/EconomiaIndustrial/RevistaEconomiaIndustrial/407/ARENAL,%20ARMU%C3%91A,%20RAMOS%20Y%20FEIJOO.pdf>.

- Arenal, A., Armuña, C., Ramos, S., & Feijóo, C. (2018). Ecosistemas emprendedores y startups , el nuevo protagonismo de las pequeñas organizaciones. *Revista Economía industrial*, 1(407), 85-94.
<https://doi.org/https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6535710>
- Arias, C. (2018). El método Lean Startup: una revisión teórica. *Revista Gestión y Sociedad*, 3(1), 56-76. <https://doi.org/http://gis.unicafam.edu.co/index.php/gis/article/view/68>
- Arroyo, V., Medina, E., & Chamorro, J. (2020). Innovación, emprendimiento e investigación científica. *Revista de ciencias sociales*, 16(3), 255-275.
<https://doi.org/https://www.redalyc.org/journal/280/28063519006/28063519006.pdf>
- Barlin, O. (2014). Aplicación del análisis de componentes principales (ACP) en el diagnóstico socioambiental. Caso: Sector Campo Alegre, municipio Simón Rodríguez de Anzoátegui. *Multiciencias*, 364-374.
- Bayrak, S. (2009). Effects of casein phosphopeptide-amorphous calcium phosphate (CPP-ACP) application on enamel microhardness after bleaching. *American journal of dentistry*, 393.
- Borja, C. (2021). *Emprendimiento en el Ecuador*. Economía y Sociedad.
<https://desalineados.com/2021/05/como-es-el-emprendimiento-en-el-ecuador/1724/#:~:text=El%20Ecuador%20se%20ha%20caracterizado,los%20m%C3%A1s%20emprendedores%20del%20mundo.>
- Camino & Aguilar. (2017). Emprendimiento e innovación en Ecuador, análisis de ecosistemas empresariales para la consolidación de pequeñas y medianas empresas. *revista uide*, <https://revistas.uide.edu.ec/index.php/innova/article/view/504/429>.
- Camino, R., & Aguilar, A. (2017). Emprendimiento e innovación en Ecuador, análisis de ecosistemas empresariales para la consolidación de pequeñas y medianas empresas.

- INNOVA Research Journal*, 2(9.1), 73-87.
- <https://doi.org/https://doi.org/10.33890/innova.v2.n9.1.2017.504>
- Cao, Y. (2013). Biomimetic mineralisation of phosphorylated dentine by CPP-ACP. *Journal of Dentistr*, 818-825.
- Carazo, J. (2017). *Método Lean Startup*. Economipedia.
- <https://economipedia.com/definiciones/metodo-lean-startup.html>
- Carrillo & Contreras. (2015). Los enfoques analíticos y las políticas de innovación en el Norte de México. *Experiencias estatales y trasnfronterizas de innovación en México*.
- Carrillo, S. (2015). Componente Tabla Cruzada para la Representación de Datos Cruzados en GDR v2. *Bachelor's thesis*, 6.
- Casamayou, E. (2019). Efecto de la rentabilidad financiera y operativa en el precio de las acciones de las empresas industriales. *Revistas de investigación UNMSM*, 27(54), 65-72. <https://doi.org/https://doi.org/10.15381/quipu.v27i54.16484>
- Cleri, C. (2018). *Libro de las pymes*. Buenos Aires: Ediciones Granica.
- Coba, G. (2021). *Ecuador: un país de emprendedores, pero con poca innovación*. Primicias.
- <https://www.primicias.ec/noticias/economia/ecuador-emprendedores-poca-innovacion/>
- collaton, R. (2014). Introducción al uso de R y R Commander para el análisis estadístico de datos en ciencias sociales. *Redalyc*, 1-128.
- Condom, P. (2020). *Ciencia, tecnología y startups (Vol. 11)*. Barcelona: Ediciones Universitat Barcelona.
- Constitución del Ecuador. (2008). Constitución del Ecuador. <https://educacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/08/Constitucion.pdf>.
- Cruz, D., & Lozano, O. (2017). La innovación y el uso de TIC colaborativas en la cultura organizacional. Propuesta de análisis en Startups. *La formación Universitaria en la*

era digital, 317-346.

https://doi.org/https://www.researchgate.net/publication/341525814_La_innovacion_y_el_uso_de_TIC_colaborativas_en_la_cultura_organizacional_Propuesta_de_analisis_en_Startups

Enríquez, P. (2022). *Oportunidades y Dificultades para el Surgimiento de Startups dentro del Ecosistema Emprendedor de la ciudad de Quito*. Universidad Internacional del

Ecuador. <https://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/5126/1/T-UIDE-1519.pdf>

Fernández , L., & Fernández, J. (2018). La metodología Lean Startup: desarrollo y aplicación para el emprendimiento. *Revista EAN*, 3(84), 79-95.

<https://doi.org/https://www.redalyc.org/journal/206/20657075005/20657075005.pdf>

Figueroa, G. (2020). Análisis de una plataforma para aplicaciones web con una arquitectura basada en contenedores para implementar servicios dirigidos a startups.

Gadea, M., & Ribal, F. (2018). El Desarrollo de Modelo de Negocio escalables y su Repercusión en el Entorno Económico y Social. *Revista Finance, Markets and*

Valuation, 4(1), 19-37.

<https://doi.org/https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/122858/EL%20DESARROLLO%20DE%20MODELOS%20DE%20NEGOCIO%20ESCALABLES%20Y%20SU%20REPERCUSI%c3%93N%20EN%20EL%20ENTORNO%20ECON%c3%93MICO%20Y%20SOCIAL.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

García , R. (2015). *Comparación de los perfiles de emprendedores de la ciudad de: Ottawa, Canadá y Guayaquil, Ecuador*. Ottawa, Canadá: Universidad Casa Grande.

<http://200.31.31.137:8080/handle/ucasagrande/252>

García , Y., Jiménez, M., & Escamilla, S. (2018). Emprendimientos Femeninos en Ecuador. *Organización y Dirección de Empresas*, 5(14), 57-66.

<https://doi.org/https://revistapublicando.org/revista/index.php/crv/article/view/1094>

- García, Y., Girón, L., Domínguez, G., & Henríquez, D. (2018). El crowdfunding como fuente de financiamiento para emprendimientos sociales en El Salvador. *Revista Realidad Empresarial*, 6(4), 41-50.
<https://doi.org/https://revistas.uca.edu.sv/index.php/reuca/article/view/4761>
- Gaviláñez, M., Espín, E., & Arévalo, M. (2018). Impacto de la gestión administrativa en las PYMES Ecuador. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 1(1), 1-5.
<https://doi.org/https://www.eumed.net/rev/oel/2018/07/gestion-administrativa-pymes.html>
- Gómez, M., & Botero, J. (2016). Startup y spinoff: una comparación desde la etapa para la creación de proyectos. *Revista ciencias estrategicas*, 24(36), 365-378.
<https://doi.org/https://www.redalyc.org/pdf/1513/151352656007.pdf>
- Guadalupe, P. (2021). *Metodología para la creación de una starup de tecnologías de información, basada en lineamientos del projec management institute Puno 2018*. Puno-Peru: Universidad Nacional del Altiplano.
http://repositorio.unap.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/17446/Pilar_Guadalupe_Arapa_Apaza.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Gutiérrez, A & Salama, A. (2012). Metodo de clúster. *Revista de Análisis Estadístico*, 45-59.
- Iñiguez, L. (2004). El debate sobre la metodologia cualitativa y cuantitativa. *Academia*, 1-6.
- Jaramillo, I. (2006). Metodologia de la Investigacion. *Universidad Eafit*, 275-348.
- Landsdale, D., Abad, C., & Vera, D. (2018). Impulsores claves para establecer el ecosistema dinámico de emprendimiento en ecuador. *Revista Universidad San Fransico De Quito*, 5(3), 55-65.
<https://doi.org/https://revistas.usfq.edu.ec/index.php/polemika/article/view/423/400>
- Lasio, V, et al. (2017). Globe Entrepreneursh monitor Ecuador. *ESPAE*.

- Lasio, V., Amaya, A., Zambrano, J., & Ordeñana, X. (2020). *Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2019/2020*. ESPAE, Escuela de Negocios de la ESPOL.
- Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación, Ley s/n: SAN-2020-1526, Suplemento del Registro Oficial No. 151 (Asamblea Nacional 2020).
- Llanos, D. (2012). Elementos básicos en el análisis en componentes principales (ACP). *Real Academia de Doctores de España.*, 157-180.
- López, A. (2015). El Metodo Lean Starup. *Revista Grupo Planeta*, 5(8), 319-321.
<https://doi.org/https://reunir.unir.net/bitstream/handle/123456789/5206/El%20metodo%20Lean.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Manuel, G. (2000). Análisis de componentes principales. *MECD*, 1-12.
- Marín, C., & Bannasar, M. (2020). Pensamiento Gerencial Transcomplejo en Empresas Emergentes del Siglo XXI. *Revista de Estudios Globales Universitarios*, 1(2), 156-173.
https://doi.org/https://www.researchgate.net/profile/Miguel-Bannasar-Garcia/publication/348734490_Pensamiento_Gerencial_Transcomplejo_en_Empresas_Emergente_del_Siglo_XXI_Transcomplex_Management_Thinking_in_Emerging_Companies_of_the_XXI_Century/links/600db70645851553a06af
- Mastrángelo, L. (2021). *Perspectivas del emprendimiento social: Importancia de la figura del emprendimiento social, el crowdfunding y el modelo de franquicia ante el nuevo cambio de paradigma*. Valencia - España: Universidad de Valencia.
<https://doi.org/https://roderic.uv.es/bitstream/handle/10550/80265/Perspectivas%20de%20el%20emprendimiento%20social.%20Importancia%20de%20la%20figura%20del%20emprendedor%20social%2c%20el%20crowdfunding%20y%20el%20modelo%20de%20franquicia%20ante%20el%20nuevo%20cambio%20de%20p>
- Mendoza, A. (2018). *Gestión administrativa y su incidencia en la innovación de las medianas empresas comerciales de la ciudad de Manta – Ecuador*. Universidad

Nacional Mayor de San Marcos.

<http://cybertesis.unmsm.edu.pe/handle/20.500.12672/7762>

Mogrovejo, A., & Vásquez, E. (2021). Emprendimiento e innovación en Ecuador, una alternativa con propuestas. *Revista de ciencias administrativas y económicas*, 4(1), 73-86.

<https://doi.org/http://investigacion.utc.edu.ec/revistasutc/index.php/prospectivasutc/article/view/314>

Montoya , D. (2015). tendencias en América Latina y su potencialidad para el crecimiento empresarial. *Revista Contexto*, 4(7), 7-19.

<https://doi.org/https://revistas.ugca.edu.co/index.php/contexto/article/view/416/733>

Montoya, L. (2016). Análisis de herramientas gratuitas para el diseño de cuestionarios on-line. *Pixel-Bit*, 1(49), 12-65.

<https://doi.org/https://www.redalyc.org/pdf/368/36846509007.pdf>

Morelos, E. (18 de Julio de 2020). *Entreprenour*. Aceleradora de Startups:

<https://www.entrepreneur.com/article/304376>

Moreno, H. (2009). Capacitación en las micro y pequeñas empresas de la Ciudad de Tecomán. *Multiciencias*, 38-45.

Núñez , C., & Leiva, J. (2020). Evaluación Integral del ecosistema emprndedor de Costa Rica y prouestas para su mejora. *Revista Mexicana de Economía y Finanzas*, 15(7), 145-155.

https://doi.org/http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-53462020000500523

OCDE. (2016). *Startup América Latina: Promoviendo la innovación*. (OECD Publishing, Ed.).

- Oliveira , R., Leon, E., & Moreno, D. (2019). Estrategias de innovación para empres startups. *Revista Pensamento Contemporâneo em Administração*, 13(1), 46-62.
<https://doi.org/https://www.redalyc.org/journal/4417/441759100011/441759100011.pdf>
- Oliveira Rocha, R., Leon Olave, M., & Moreno Ordonez, E. (20 de Febrero de 2019). *Revista Pensamento Contemporâneo em Administração*. ESTRATEGIAS DE INNOVACIÓN PARA EMPRESAS STARTUPS:
<https://www.redalyc.org/journal/4417/441759100011/441759100011.pdf>
- Paloma, M. (2006). Metodologia de la Investigacion. *Codem*, 1-3.
- Peña, S. (2020). *Cracterísticas Determinantes de los Emprendimientos Fin Tech para su transformación en modelos de negocio atractivos a financiación*. Bogota - Colombia: Universidad Nacional De Colombia.
<https://repositorio.unal.edu.co/bitstream/handle/unal/78487/Pe%C3%B1a%20S%20282020%29%20Fintech%20Colombia.pdf?sequence=4&isAllowed=y>
- Pineda, D. M. (Mayo de 2016). Startup y Spinoff: definiciones, diferencias y potencialidades en el marco de la economía del comportamiento:
<https://revistas.ugca.edu.co/index.php/contexto/article/view/657/961>
- Pitre, R., Builes, S., & Hernández, H. (2020). Impacto del marketing digital a las empresas Colombianas emergentes. *Revista Urosario*, 23(40), 1-20.
<https://doi.org/http://www.scielo.org.co/pdf/unem/v23n40/2145-4558-unem-23-40-147.pdf>
- Pozo, H. (28 de febrero de 2020). *La Ley Orgánica de Emprendimiento e innovación*.
https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2020-03/Documento_LEY-ORGANICA-EMPREDIMIENTO-INNOVACION.pdf. R.O 151 Año I

- Restrepo, L. et al. (2012). Aplicación del análisis por componentes principales en la evaluación de tres variedades de pasto. *Revista Colombiana de Ciencias Pecuarias*, Recuperado de:[http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0120-06902012000200011#:~:text=El%20an%C3%A1lisis%20de%20componentes%20principales,variables%20\(Pe%C3%B1a%202002\)](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0120-06902012000200011#:~:text=El%20an%C3%A1lisis%20de%20componentes%20principales,variables%20(Pe%C3%B1a%202002)).
- Retamozo, M. (2020). Estrategias de marketing político y su influencia en el posicionamiento de los candidatos a la alcaldía de Lima del año 2018 en el distrito de Los Olivos, Lima-2019. *Multiciencias*, 1-9.
- Rosati, G. (2011). Consideraciones sobre algunas metodologías habituales para el análisis de tablas de movilidad social. *EMPIRIA*, 67-90.
- Salazar, L. (2010). La proactividad empresarial como elemento de competitividad. *Ra Ximhai*, 303-312.
- Santana, O. (1991). El análisis de cluster: aplicación, interpretación y validación. *Revista de Sociología*, 65-76.
- Shneor, R., Zhao, L., & Fláten, B. (2020). *Advances in Crowdfunding*. Cham: Springer Nature.
- Skala. (2019). *The Startup as a Result of Innovative Entrepreneurship*. In *Digital Startups in Transition Economies* (pp. 1–40). Palgrave.
- Smith Carrillo, J. M. (2015). *Componente Tabla Cruzada para la Representación de Datos Cruzados en GDR v2.0*. <https://repositorio.uci.cu/jspui/handle/123456789/7460>: Universidad de las Ciencias Informáticas. Facultad 6.
- Teoria, D. (1997). Metodología de la Investigacon. *UDG*, 401-417.
- Val, B. d. (2002). Herramientas estadísticas para el estudio de perfiles de riesgo. *Treball*, 2-88.

- Valdez, W. (2017). Uso de las plataformas educativas y su impacto en la práctica pedagógica en instituciones de educación superior de San Luis Potosí. *EDUTECH*, 360-362.
- Valenzuela, A., Gálvez, F., Contreras, D., & Parraguez, F. (2021). Análisis del perfil emprendedor para la formación de las nuevas generaciones de jóvenes chilenos. *Revista Información Tecnológica*, 32(1), 85-106.
https://doi.org/https://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0718-07642021000100209&script=sci_arttext
- Vega, M., & Ramirez, D. (2018). Starup en las redes sociales. *Revista Espacios*, 39(27), 9-11. <https://doi.org/https://www.revistaespacios.com/a18v39n27/18392709.html>
- Vega, J., Bautista, M., & Martínez, M. (2020). Orientación Emprendedora en la Innovación de las pequeñas y medianas empresas en México. *Revista De Ciencias Sociales*, 26(4), 97-114. <https://doi.org/file:///C:/Users/HP/Downloads/Dialnet-OrientacionEmprendedoraEnLaInnovacionDeLasPequeñas-7687028.pdf>
- Veiga, C. (2019). *Startups: Modelos de Negocios Escalable. Estudio de la Escalabilidad de Glovo y Wynot*. Madrid- España: Universidad Pontificia.
<https://repositorio.comillas.edu/xmlui/bitstream/handle/11531/27816/TFG-%20Pita%20da%20Veiga%20Zaforteza%2c%20Clotilde.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Vélez, X., & Ortiz, S. (2016). Emprendimiento e Innovación; una aproximación teórica. *Revista científica de las ciencias*, 2(4), 346-369.
<https://doi.org/https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5802889>
- Villarán, K. W. (04 de Noviembre de 2019). *Componentes del Ecosistema de Emprendimiento de Lima que Inciden*. Technol. Manag. Innov. 2019:
<https://www.scielo.cl/pdf/jotmi/v14n4/0718-2724-jotmi-14-04-00119.pdf>

- Villardón. (2007). Introducción al análisis de clúster. Departamento de Estadística. *Universidad de Salamanca*, 22.
- Yamaguchi, K. (2006). Effect of CPP–ACP paste on mechanical properties of bovine enamel as determined by an ultrasonic device. *Journal of dentistry*, 230-236.
- Zaldivár, M., Mayor, A., & Martínez, A. (2019). Ecosistema emprendedor y pequeños negocios privados en el centro Histórico de la Habana. *Economía y Desarrollo*, 161(1), 35-65.
https://doi.org/http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0252-85842019000100001
- Zambrano, M. (2018). *Gestión financiera y administrativa y su incidencia en la rentabilidad de la distribución lácteos ARCC cantón Quevedo 2012-2015*. Universidad de Quevedo. <https://repositorio.uteq.edu.ec/bitstream/43000/1326/1/T-UTEQ-0098.pdf>
- Zhang, X. (2011). Efficient free fatty acid production in *Escherichia coli* using plant acyl-ACP thioesterases. *Metabolic engineering*, 713-722.

ANEXOS

Guayaquil, 19 de septiembre de 2022.

Ingeniero

Freddy Camacho Villagómez

COORDINADOR UTE A-2022

ECONOMÍA

En su despacho.

De mis Consideraciones:

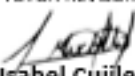
Economista **MARLON ESTUARDO PACHECO BRUQUE** Docente de la Carrera de Economía, designado TUTOR del proyecto de grado del **MIRELLA ISABEL CUJILEMA CUJILEMA Y SILVANA ESTEFANÍA MOROCHO ALVAREZ** cúmpleme informar a usted, señor Coordinador, que una vez que se han realizado las revisiones al 100% del avance del proyecto avaló el trabajo presentado por las estudiantes, titulado "INCIDENCIA DEL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR E INNOVACIÓN EN LOS STARTUPS DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL AÑO 2022" por haber cumplido en mi criterio con todas las formalidades.

Este trabajo de titulación ha sido orientado al 100% de todo el proceso y se procedió a validarlo en el programa de URKUND dando como resultado un 0% de plagio.

Cabe indicar que el presente informe de cumplimiento del Proyecto de Titulación del semestre A-2022 a mi cargo, en la que me encuentra(o) designada (o) y aprobado por las diferentes instancias como es la Comisión Académica y el Consejo Directivo, dejo constancia que los únicos responsables del trabajo de titulación "INCIDENCIA DEL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR E INNOVACIÓN EN LOS STARTUPS DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL AÑO 2022" somos el Tutor Econ. Marlon Estuardo Pacheco Bruque y las Srtas. Mirella Isabel Cujilema Cujilema y Silvana Estefanía Morocho Alvarez y eximo de toda responsabilidad a el Coordinador de Titulación y a la Dirección de Carrera.

La calificación final obtenida en el desarrollo del proyecto de titulación fue: 10/10 Diez sobre Diez. Atentamente,


Marlon Estuardo Pacheco Bruque
PROFESOR TUTOR-REVISOR PROYECTO DE GRADUACIÓN


Mirella Isabel Cujilema Cujilema
Autora


Silvana Estefanía Morocho Alvarez
AUTORA

Modelo de la entrevista

- Entrevista 1

Entrevista de la Incidencia del Ecosistema emprendedor en la ciudad de Guayaquil

El propósito de nuestra tesis es analizar el ecosistema emprendedor de Guayaquil para las Startups. Conocemos que estas empresas emergentes ejecutan un nuevo modelo de negocio e incorporan herramientas innovadoras y tecnológicas. Por ello, es necesario conocer como este ecosistema nos permite crear, es decir si tenemos herramientas para empezar desde la fase conocida como pre-semilla donde surge la idea y todavía no existe ni un producto, pero determinar si existen instituciones, universidades, proyectos públicos que capaciten o guíen para seguir con el siguiente paso, que sería fase semilla Es el momento de validar el modelo de negocio y empezar a traccionar. Y así paulatinamente, para crecer, expandirse.

1.- ¿Conoce los elementos del ecosistema emprendedor?

Si, las instituciones, inversionistas, políticas.

2.- ¿Qué elementos del ecosistema ustedes utilizaron para emprender su startup?

Para la startup realmente, no ha sido fácil tener accesibilidad, no existe información ni tecnología necesaria para desarrollar las startup aquí dentro del país.

3.- ¿Cómo es su mercado?

Considero que es un mercado atractivo en cuanto a los consumidores, pero si hablamos de otros emprendedores, es complejo mantener buenas relaciones o crearlas, existe un factor de envidia que genera un limitante para desarrollar este tipo de negocios.

4.- ¿Tiene un plan estratégico PARA MITIGAR LOS EFECTOS NEGATIVOS que se presenten en casos de emergencia, por ejemplo, la pandemia que atravesamos hace 3 años?

Realmente no. Somos nuevos en el mercado, llevamos un año.

5.- ¿Cree usted que el Gobierno incentiva la creación de Startups?

No, porque no dan flexibilidad en las leyes, existen demasiados procesos para emprender de esta manera.

6.- ¿Cómo describe las condiciones del mercado actual?

Un mercado muy complejo, aunque tenga atractivo por parte de la demanda, existe mucha desinformación sobre el manejo de tecnología, ha sido un reto enseñar a los consumidores manejarse vía online.

7.-¿Existe facilidad de acceso a financiamiento?

No existe.

- Entrevista 2

Entrevista de la Incidencia del Ecosistema emprendedor en la ciudad de Guayaquil

El propósito de nuestra tesis es analizar el ecosistema emprendedor de Guayaquil para las Startups. Conocemos que estas empresas emergentes ejecutan un nuevo modelo de negocio e incorporan herramientas innovadoras y tecnológicas. Por ello, es necesario conocer como este ecosistema nos permite crear, es decir si tenemos herramientas para empezar desde la fase conocida como pre-semilla donde surge la idea y todavía no existe ni un producto, pero determinar si existen instituciones, universidades, proyectos públicos que capaciten o guíen para seguir con el siguiente paso, que sería fase semilla Es el momento de validar el modelo de negocio y empezar a traccionar. Y así paulatinamente, para crecer, expandirse.

1. ¿Conoce los elementos del ecosistema emprendedor?

Si, entre ellos las incubadoras y aceleradoras.

2. ¿Qué elementos del ecosistema ustedes utilizaron para emprender su startup?

Ninguno, ya que no ha sido posición acceder fácilmente a información, y en cuanto a financiamiento mucho más.

3. ¿Cómo es su mercado?

Atractivo, sin embargo, es difícil trabajar con un mercado inestable.

4. ¿Tiene un plan estratégico PARA MITIGAR LOS EFECTOS NEGATIVOS que se presenten en casos de emergencia, por ejemplo, la pandemia que atravesamos hace 3 años?

Si, pero tengo el plan estratégico en otro país, por el financiamiento, ya que cuando se dan casos de emergencia es importante tener una reserva o soporte financiero con inversionistas para sobrellevar estos casos, cosa que no existe aquí en Guayaquil.

5. ¿Cree usted que el Gobierno incentiva la creación de Startups?

Son muy rígidos con las leyes de emprendimiento, existen demasiadas barreras para algo nuevo.

6. ¿Cómo describe las condiciones del mercado actual?

Actualmente, se trata de sobrellevar los problemas sociales y económicos que suceden en Guayaquil, aún se mantiene un mercado atractivo pero la inestabilidad es un factor que impide generar mayores recursos.

7. ¿Existe facilidad de acceso a financiamiento?

Para nada, en lo personal he tratado de conseguir inversionistas Ángeles dentro de la ciudad, pero no existen oportunidades actualmente.

- Entrevista 3

Entrevista de la Incidencia del Ecosistema emprendedor en la ciudad de Guayaquil

El propósito de nuestra tesis es analizar el ecosistema emprendedor de Guayaquil para las Startups. Conocemos que estas empresas emergentes ejecutan un nuevo modelo de negocio e incorporan herramientas innovadoras y tecnológicas. Por ello, es necesario conocer como este ecosistema nos permite crear, es decir si tenemos herramientas para empezar desde la fase conocida como pre-semilla donde surge la idea y todavía no existe ni un producto, pero determinar si existen instituciones, universidades, proyectos públicos que capaciten o guíen para seguir con el siguiente paso, que sería fase semilla Es el momento de validar el modelo de negocio y empezar a traccionar. Y así paulatinamente, para crecer, expandirse.

1. ¿Conoce los elementos del ecosistema emprendedor?

Si, las incubadoras, el gobierno, las instituciones

2. ¿Qué elementos del ecosistema ustedes utilizaron para emprender su startup?

He utilizado algo de asesoría en instituciones, pero es no podría decir que haya hecho uso de algunos elementos, porque no existe mucha información y son pocas las que están establecidas.

3. ¿Cómo es su mercado?

Considero que, si existen oportunidades, porque caso contrario no estaríamos ofertando nuestro servicio, sin embargo, no existe mucha cultura innovadora, por ejemplo, si hablamos de la sierra Quito, puedo decir que existe mayor educación y por lo tanto permite que sea más fácil y viable manejar una startup allá.

4. ¿Tiene un plan estratégico PARA MITIGAR LOS EFECTOS NEGATIVOS que se presenten en casos de emergencia, por ejemplo, la pandemia que atravesamos hace 3 años?

Hasta el momento no tenemos un plan estratégico, pero con el paso del tiempo iremos trabajando en ello.

5. ¿usted que el Gobierno incentiva la creación de Startups?

En mi opinión, no tenemos un apoyo por parte de ellos, pero si hemos recibido información, pero no lo suficiente.

6. ¿Cómo describe las condiciones del mercado actual?

Un mercado que está en proceso de ser atractivo, pero la falta de conocimientos de la tecnología por parte de los consumidores afecta, ya que estos emprendimientos se basan en la tecnología.

7. ¿Existe facilidad de acceso a financiamiento?

No hay acceso a financiamiento.

Modelo de Encuesta

¿Cuántos años tiene de antigüedad su starup?

1	Menos de 1	
2	Entre 1 y 3 años	
3	Entre 3 y 5 años	
4	Entre 6 y 10 años	
5	Más de diez	

“¿Cuáles de los modelos(segmentos) de startups ha trabajado o mateniente activo en su emprendimiento?”

1	Fintech	
2	E-Commerce y Logística	
3	Edtech	
4	Healthtech	
5	Logística	
6	PropTech	
7	Transporte	
8	RRHH	
9	Entretenimiento	
10	LegalTech	
11	Agtech	
12	Turismo	
13	SAAS	
14	Regtech	
15	Wealthtech	
16	Traveltech	
17	Agrotech	
18	Foodtech	
19	Madtech	
20	CleanTech	
21	Otras	

“¿En que sector productivo se encuentra su startups ?”

1	Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	
2	Acuicultura y pesca de camarón	
3	Pesca (excepto camarón)	
4	Petróleo y minas	
5	Refinación de Petróleo	
6	Manufactura (excepto refinación de petróleo)	
7	Suministro de electricidad y agua	
8	Construcción	
9	Comercio	
10	Alojamiento y servicios de comida	
11	Transporte	
12	Correo y Comunica-ciones	
13	Actividades de servicios financieros	
14	Actividades profesionales, técnicas y administrativas	
15	Enseñanza y Servicios sociales y de salud	
16	Administración pública, defensa; planes de seguridad social obligatoria	
17	Servicio doméstico	
18	Otros Servicios (1)	

- 1 Nada influyente
- 2 Levemente influyente
- 3 Algo influyente
- 4 Neutral
- 5 Un poco influyente
- 6 Influyente
- 7 Totalmente influyente

“¿qué acciones han influido en el crecimiento y desarrollo de su startup ?”

		1	2	3	4	5	6	7
1	la existencia de fondos concursables							
2	la existencia de mercado atractivo							
3	la existencia de aceleradoras							
4	la existencia de incubadoras							
5	la inversionistas de alto riesgo							
6	visitas a otros ecosistemas de emprendimientos internacionales							
7	El apoyo por parte de otros emprendedores							
8	El apoyo por parte de los mentores							
9	El acceso a laboratorios y centros de investigación							
10	El acceso a universidades y especialistas							
11	el acceso a crworking gratuito							
12	el acceso a la tecnología							

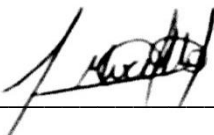
DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Cujilema Cujilema Mirella Isabel**, con C.C: **0751063470** autor/a del trabajo de titulación: **Incidencia Del Ecosistema Emprendedor E Innovación En Los Startups De La Ciudad De Guayaquil Año 2022** previo a la obtención del título de **Economista** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 19 de septiembre de 2022

f.  _____

Nombre: **Cujilema Cujilema Mirella Isabel**

C.C: **0751063470**

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Morocho Alvarez Silvana Estefanía** con C.C: **0707042156** autor/a del trabajo de titulación: **Incidencia del ecosistema emprendedor e innovación en los startups de la ciudad de Guayaquil año 2022** previo a la obtención del título de **Economista** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 19 de septiembre del 2022

f. 

Nombre: **Morocho Alvarez Silvana Estefanía**

C.C: **0707042156**

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN

TEMA Y SUBTEMA:	Incidencia Del Ecosistema Emprendedor E Innovación En Los Startups De La Ciudad De Guayaquil Año 2022		
AUTOR(ES)	Mirella Isabel Cujilema Cujilema- Silvana Estefanía Morocho Alvarez		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	Marlon Estuardo Pacheco Bruque		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Facultad de Economía y Empresa		
CARRERA:	Economía		
TITULO OBTENIDO:	Economista		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	19 de septiembre de 2022	No. DE PÁGINAS:	113
ÁREAS TEMÁTICAS:	Economía e innovación y estadística descriptiva		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Competitividad, ecosistema, emprendimiento, innovación, startup, financiamiento.		
RESUMEN/ABSTRACT:	<p>Los emprendimientos son actividades claves para el desarrollo socioeconómico de cualquier nación, para lo cual se requiere de un ecosistema propicio para su desarrollo y crecimiento. En el trabajo se realizó el análisis del ecosistema emprendedor para el desarrollo de las Startups en la ciudad de Guayaquil y la efectividad que las empresas emergentes en la economía guayaquileña. Por lo tanto, se analizaron los elementos del ecosistema de emprendimiento y las contribuciones que ejerce dicho ecosistema, así como también se proponen posibles soluciones para mejorar el desarrollo de las Startups locales. La metodología es de tipo exploratoria, con enfoque cualitativo cuantitativo, que emplea como técnica la encuesta a una muestra de 38 startups de la ciudad de Guayaquil, además se propuso el desarrollo de información obtenida mediante tablas cruzada, el análisis de componentes principales y el análisis de Clúster. Entre los resultados se encontró que los componentes más valorados en la etapa inicial son la existencia de fondos concursales, el apoyo por parte de otros emprendedores, el acceso a coworking y a tecnología, en la etapa de supervivencia es importante el acceso a aceleradoras, el acceso a laboratorios, universidades y en la etapa de crecimiento la existencia de mercados atractivos y visitas a otros ecosistemas de emprendimiento internacional. Concluyendo que la contribución del ecosistema de emprendimiento e innovación a los startups es limitada por la existencia de barreras políticas, de talento humano, de cultura, financiamiento, innovación, mercado y soporte que no permiten un adecuado desarrollo y sostenibilidad de los negocios.</p>		
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593985575211 +593985506723	E-mail: silvana_morocho2001@outlook.com mirellacujilema@gmail.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE)::	Nombre: Camacho Villagomez Freddy Ronalde		
	Teléfono: +593-4-2206953 ext 1634		
	E-mail: Freddy.camacho.villagomez@gmail.com ; Freddy.camacho@cu.ucsg.edu.ec		
SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA			
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):			
Nº. DE CLASIFICACIÓN:			
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):			