



Emprendimiento y Startups

Entrepreneurship and Startups

Empreendedorismo e Startups

Hernán Vinicio Villa-Sánchez ^I

hv.villa@uta.edu.ec

<https://orcid.org/0000-0001-9087-055X>

Correspondencia: hv.villa@uta.edu.ec

Ciencias Económicas y Empresariales
Artículo de Investigación

* **Recibido:** 28 de noviembre de 2024 * **Aceptado:** 20 de diciembre de 2024 * **Publicado:** 27 de enero de 2025

- I. Ingeniero en Administración de Empresas, Magíster en Formulación, Evaluación y Gestión de Proyectos Sociales y Productivos; Docente Investigador de la Universidad Técnica de Ambato de la Facultad de Contabilidad y Auditoría; Ambato, Ecuador.

Resumen

El emprendimiento y los startups representan motores esenciales para el desarrollo económico y la innovación en el contexto global. Este artículo analiza las principales características y factores que influyen en la creación, crecimiento y sostenibilidad de los startups, con un enfoque en el ecosistema empresarial de América Latina. Se aborda la conceptualización de startups como organizaciones flexibles y escalables, cuyo objetivo es solucionar problemas específicos mediante modelos de negocio innovadores.

El estudio identifica los factores clave para el éxito de los startups, tales como el acceso al financiamiento, el capital humano, el marco regulatorio, la adopción tecnológica y el entorno colaborativo. Asimismo, se examinan las barreras más comunes, entre ellas la falta de recursos financieros, las limitaciones en el acceso a mercados internacionales y los retos inherentes al desarrollo de productos disruptivos.

Con base en una metodología cualitativa, se realizó una revisión de literatura y un análisis comparativo de casos de éxito de startups en diversos sectores. Los resultados evidencian que un entorno favorable, caracterizado por políticas públicas de apoyo, aceleradoras, incubadoras y redes de mentoría, es determinante para fomentar la innovación y reducir la tasa de fracaso en los primeros años.

El artículo concluye subrayando la importancia de fomentar ecosistemas emprendedores robustos para incentivar la competitividad y diversificación económica, recomendando estrategias que fortalezcan la integración entre los sectores público, privado y académico para potenciar el impacto de los startups en el desarrollo regional.

Palabras clave: emprendimiento; startups; innovación; ecosistemas emprendedores; América Latina.

Abstract

Entrepreneurship and startups represent essential drivers for economic development and innovation in the global context. This article analyzes the main characteristics and factors that influence the creation, growth and sustainability of startups, with a focus on the business ecosystem of Latin America. It addresses the conceptualization of startups as flexible and scalable organizations, whose objective is to solve specific problems through innovative business models.

The study identifies the key factors for the success of startups, such as access to financing, human capital, the regulatory framework, technological adoption and the collaborative environment. It also examines the most common barriers, including the lack of financial resources, limitations in accessing international markets and the challenges inherent in the development of disruptive products.

Based on a qualitative methodology, a literature review and a comparative analysis of successful cases of startups in various sectors were carried out. The results show that a favorable environment, characterized by supportive public policies, accelerators, incubators and mentoring networks, is crucial to foster innovation and reduce the failure rate in the early years.

The article concludes by highlighting the importance of fostering robust entrepreneurial ecosystems to encourage competitiveness and economic diversification, recommending strategies that strengthen integration between the public, private and academic sectors to enhance the impact of startups on regional development.

Keywords: entrepreneurship; startups; innovation; entrepreneurial ecosystems; Latin America.

Resumo

O empreendedorismo e as startups representam motores essenciais para o desenvolvimento económico e a inovação no contexto global. Este artigo analisa as principais características e fatores que influenciam a criação, o crescimento e a sustentabilidade das startups, com foco no ecossistema empresarial da América Latina. É abordada a conceptualização das startups como organizações flexíveis e escaláveis, cujo objetivo é resolver problemas específicos através de modelos de negócio inovadores.

O estudo identifica fatores-chave para o sucesso de uma startup, como o acesso a financiamento, capital humano, enquadramento regulamentar, adoção tecnológica e ambiente colaborativo. São também examinadas as barreiras mais comuns, incluindo a falta de recursos financeiros, as limitações no acesso aos mercados internacionais e os desafios inerentes ao desenvolvimento de produtos disruptivos.

Com base numa metodologia qualitativa, foi realizada uma revisão bibliográfica e uma análise comparativa de casos de sucesso de startups em diversos setores. Os resultados mostram que um ambiente favorável, caracterizado por políticas públicas de apoio, aceleradoras, incubadoras e redes de mentoria, é crucial para fomentar a inovação e reduzir a taxa de insucesso nos primeiros anos.

O artigo conclui destacando a importância de fomentar ecossistemas empreendedores robustos para incentivar a competitividade e a diversificação econômica, recomendando estratégias que reforcem a integração entre os setores público, privado e acadêmico para aumentar o impacto das startups no desenvolvimento regional.

Palavras-chave: empreendedorismo; startups; inovação; ecossistemas empreendedores; América latina.

Introducción

El emprendimiento y los startups han emergido como pilares fundamentales en las economías contemporáneas, al impulsar la innovación, la creación de empleo y la competitividad global. Los startups, caracterizadas por su capacidad de escalabilidad y su enfoque en la resolución de problemas mediante soluciones innovadoras, representan un componente crucial dentro de los ecosistemas empresariales modernos. Este artículo se centra en analizar los factores determinantes del éxito y sostenibilidad de los startups, considerando las oportunidades y desafíos que enfrentan en un entorno económico cada vez más dinámico y competitivo.

Diversos estudios han destacado que el acceso al financiamiento es un factor crítico para la supervivencia y el crecimiento de los startups. Según Ries (2011), el modelo de negocio ágil adoptado por estas empresas permite experimentar y ajustarse rápidamente a las necesidades del mercado, pero a menudo su desarrollo se ve limitado por la falta de recursos financieros. En esta línea, investigaciones recientes señalan que los fondos de capital de riesgo, las rondas de inversión y las políticas de incentivos fiscales son esenciales para mitigar este obstáculo.

Por otra parte, el capital humano juega un rol clave en el éxito de los startups. Autores como Baron y Tang (2011) resaltan la importancia de contar con equipos multidisciplinarios y altamente capacitados, que posean habilidades técnicas y competencias empresariales para enfrentar los retos del mercado. La capacidad de innovación de los startups se encuentra directamente vinculada con la experiencia y diversidad del equipo fundador.

Asimismo, el entorno regulatorio y la infraestructura tecnológica influyen significativamente en la viabilidad de los startups. Estudios de Audretsch y Belitski (2017) destacan que los ecosistemas empresariales favorables, respaldados por políticas públicas efectivas, aceleradoras y redes de mentoría, pueden facilitar el acceso a mercados y recursos críticos, fomentando la sostenibilidad de estas empresas emergentes.

A partir de estas consideraciones, el presente artículo tiene como objetivo analizar de manera integral los factores que condicionan el desarrollo de los startups, identificando las estrategias más efectivas para superar las barreras existentes y fortalecer el impacto económico y social de estas organizaciones. Para ello, se propone una revisión teórica y un análisis de casos de éxito en América Latina, con el fin de ofrecer recomendaciones aplicables a contextos emergentes y en desarrollo.

Desarrollo

1. Emprendimiento y las Startups

El concepto de emprendimiento ha experimentado una evolución significativa a lo largo de los años, adquiriendo una relevancia considerable en el ámbito empresarial. Este fenómeno tuvo su origen en los Estados Unidos, como resultado del establecimiento de un modelo productivo autónomo y con un enfoque menos estructurado que el que se observaba en Europa; a diferencia de la situación en el viejo continente, que estaba centrada en grandes empresas y, por ende, en la planificación. (Vásquez et al.2023)

Existen dos categorías de emprendimiento: el emprendimiento empresarial, que implica la creación de una organización desde cero, donde se toman decisiones acerca de las acciones a realizar y la forma en que deben ejecutarse; y el emprendimiento en forma de autónomo, que consiste en establecer nuevas empresas basadas en entidades previamente existentes, en el cual el emprendedor decide sobre los procedimientos a seguir, pero emplea las estructuras ya consolidadas de la empresa, contando, en primer lugar, con la inversión de un tercero. Al llevar a cabo una inversión inicial, generalmente se ofrece como contraprestación la participación en la sociedad en cuestión. Este es el aspecto que pretendemos evaluar a lo largo del presente informe de investigación, proporcionando un valor diferenciado de la inversión total e incidiendo en el desarrollo de la sociedad en cuestión.

2. Definición y Conceptos Clave

El concepto de emprendimiento puede ser definido como el conjunto de acciones y procedimientos fundamentados en la creatividad y el riesgo, aplicados en una diversidad de proyectos, con el propósito de alcanzar un objetivo económico que puede incluir: la reducción de costos, el incremento de ingresos y la obtención de beneficios, la mejora del producto o servicio actual, o la incursión en un nuevo mercado. En el ámbito del emprendimiento, se presenta la posibilidad de

que una empresa o negocio transforme o modifique las formas tradicionales de operar. Dentro de este contexto, se pueden clasificar los emprendimientos como innovadores, que son aquellos que desarrollan procesos y productos nuevos o que mejoran los existentes, generando un impacto significativo a nivel social y económico; imitadores, que crecen a partir de ideas preexistentes sin recurrir a la innovación, expandiendo mercados ya establecidos o mejorando procesos; y aventureros, que son aquellos en los que sus fundadores crean un negocio novedoso, cuyos planes suelen ser imprecisos y se basan en suposiciones no confirmadas. Por último, el emprendimiento corporativo constituye una faceta significativa de empresarios que elaboran planes ambiciosos con el fin de potenciar la empresa, recibiendo un retorno específico por asegurar el éxito en el lanzamiento de nuevos productos o servicios. (Espinoza, 2024)

Los startups fundados por emprendedores pueden definirse como una entidad, conjunto de entidades o ámbito de actividad comercial que ha logrado obtener una cantidad considerable de inversión en un periodo de tiempo muy breve. En el contexto actual, el término startup se asocia principalmente con las actividades de introducción de productos en el mercado, en particular en el entorno digital. Existen diversos aspectos fundamentales que permiten caracterizar a los startups: su objetivo primordial es el crecimiento; este se busca de manera acelerada, mediante modelos de negocio escalables, basados en una propuesta de valor significativa; poseen flexibilidad para ajustar su plan de acción; enfrentarán etapas de gran incertidumbre a medida que evolucionen y su meta final es lograr la internacionalización.

3. El Impacto Económico de las Startups

Los investigadores también destacan que estos nuevos actores son los que más empleo generan, lo que resulta en un impacto positivo en el empleo neto generado por los startups. Asimismo, los resultados indican que los startups experimentan un crecimiento significativamente más acelerado en comparación con las empresas consolidadas, y este incremento veloz se origina principalmente en la formación de nuevos startups. En otras palabras, el rápido crecimiento se alimenta, en gran medida, de la diversificación del conjunto de proyectos empresariales emergentes. En virtud de lo anteriormente expuesto, los startups producen un impacto neto favorable sobre el empleo y el crecimiento económico del país, aunque persisten varias consideraciones al momento de interpretar los resultados obtenidos. Primeramente, en el estudio efectuamos una especie de segmentación de los startups, diferenciando entre aquellas que generan valor en un sentido económico y aquellas que crean valor exclusivamente para los emprendedores, sin importar la fuente de financiamiento.

En segundo lugar, cabe señalar que el modelo que hemos desarrollado se enfoca únicamente en el segmento del conjunto empresarial en las etapas iniciales de creación de actividades y del inicio de su crecimiento. (Martín de Vidales Arias, 2024)

El objetivo de este artículo es investigar el impacto económico que ejercen los startups en España, a través de la medición del empleo y la creación de valor económico. En este marco, se destaca a los startups como una fuente relevante para la generación de empleo. Además, se mencionan dos tendencias recientes en España: la financiación a riesgo como mecanismo para sortear la limitación del crédito, y la reorientación del sistema productivo hacia sectores considerados emergentes, lo que justifica la necesidad de evaluar el efecto de los startups en la configuración empresarial y económica de nuestro país. Para llevar a cabo este estudio, se emplea información relacionada con un conjunto de proyectos empresariales catalogados como startups, que se inserten en sectores emergentes o Motores Económicos, los cuales han sido definidos e identificados por la Estrategia Española de Ciencia y Tecnología y de Innovación.

4. Generación de Empleo

A pesar de la naturaleza temporal característica de los startups, estas, en términos generales, suelen ejercer un impacto positivo en el ámbito del empleo. Anualmente, en la Unión Europea, se establece un promedio de 16 startups, con una antigüedad de cinco años o menos, por cada 1,000 empleados. Este incremento en la creación de empleo debería facilitar un ajuste más ágil entre la población desempleada y las ofertas laborales disponibles, permitiendo así que los individuos regresen al mercado laboral de manera más expedita. La mayor parte de la generación de empleo en las nuevas empresas se presenta con mayor intensidad durante las etapas iniciales de su existencia, especialmente en los primeros años, a medida que estas se expanden y se consolidan. Por el contrario, la reducción de empleos tiende a concentrarse en el séptimo u octavo año de actividad. Adicionalmente, los trabajadores tienden a considerar que es preferible laborar en una startup joven y pequeña en vez de en una empresa joven, pero de mayor tamaño. Esto contribuye a un bajo riesgo reputacional que enfrentan los emprendedores al momento de realizar contrataciones. En síntesis, aunque existe la posibilidad de que se produzcan despidos en el futuro debido a problemas de supervivencia en un startup, la alta probabilidad de tasas de empleo elevadas una vez que estas se han establecido, así como la calidad del trabajo, tanto real como anticipada en un startup, junto con la diversidad de perfiles de empleados, contribuirían a explicar estos resultados. (Infantes López, 2024)

5. Factores Clave para el Éxito Emprendedor

Actitud emprendedora: en los cimientos del éxito empresarial (así como en cualquier ámbito profesional o personal) reside una actitud emprendedora. Dado que los seres humanos son intrínsecamente activos, es insuficiente limitarse a esta condición. El emprendedor que logra el éxito se diferencia por su perseverancia, ambición, planificación meticulosa, aceptación de riesgos y dedicación al esfuerzo. Asimismo, debe prevenir cualquier tipo de externalidades que escapen a su control o impresiones externas que pueda recibir, asegurando un estado psicológico propicio que le permita sostener el rumbo previamente marcado. (Gómez, 2021)

Conocimientos, técnicas y habilidades: el logro de un emprendedor estará significativamente determinado por su entendimiento del producto, del mercado y de los desafíos a afrontar. De igual manera, será esencial su capacidad para reflexionar sobre su conocimiento y para reconocer y aprovechar oportunidades. Aparte de los conocimientos individuales del emprendedor, influirán la combinación, gestión y desarrollo diferenciado de recursos tecnológicos, humanos, financieros y comerciales, la acumulación de experiencias, el conocimiento del marketing, la motivación del personal y la competencia para aprender de los errores cometidos. (Medina Rodríguez, 2024)

Características personales del emprendedor: en el contexto de la fórmula del éxito, resulta evidente que diversos factores personales del emprendedor inciden de manera significativa. La formación del individuo, los valores que profesa, su personalidad, la autoimagen que posee y su equilibrio en aspectos sociales, psicológicos, emocionales y físicos, entre otros, afectan directamente la capacidad y el grado de desarrollo potencial de los conocimientos, actitudes y motivaciones previamente mencionados. Asimismo, es fundamental considerar el entorno en el cual se debe situar esa fórmula: la política de apoyo al emprendimiento que pueda existir en el ámbito fiscal, laboral, así como en la creación de infraestructuras y medios de financiación, la cobertura normativa que regule las actividades del emprendedor, la disponibilidad de servicios dirigidos a autónomos y pequeñas y medianas empresas, así como el acceso a programas que promuevan y respalden el emprendimiento. (Álvarez, 2023)

6. Innovación y Diferenciación

La innovación y el posicionamiento estratégico en el entorno digital constituyen dos estrategias esenciales para la mayoría de los startups. Los aceleradores facilitan a los startups la integración de estos elementos con la atracción de talento, estableciendo verdaderos centros de formación e

innovación tecnológica que abordan uno de los desafíos más destacados, que es la retención y captación de talento sostenido en Galicia. (Pilco Gallegos, 2024)

En este contexto, se está llevando a cabo el desarrollo del atlas de la investigación y desarrollo colaborativos en Galicia, el cual facilitará la identificación de la ubicación y los temas de los proyectos para evaluar la colaboración entre las entidades involucradas en los mismos, así como para analizar el trabajo conjunto entre las instituciones académicas, que se encargan de recoger y generar conocimiento, y las empresas que, generalmente, comercializan los resultados producidos por aquéllas. Por último, es pertinente mencionar la aceleradora que ofrece a los emprendedores una velocidad de conexión de hasta 500 KB en una empresa conjunta que se está creando con el objetivo de establecer en el mercado local el primer operador de telefonía móvil, diseñado para fomentar la innovación y proporcionar a los clientes las herramientas necesarias, constituyendo así una opción atractiva para satisfacer las necesidades de conexión de los diversos startups que están siendo aceleradas. (Pascual-Arias and García-Sanz2022)

7. Estrategias de Financiamiento para Startups

A grandes rasgos, hay tres maneras principales en que un startup puede obtener financiamiento:

1. Familia y amigos
2. Inversionistas ángeles
3. Fondos de capital semilla
4. Venture capital
5. Otras fuentes de financiamiento

Los montos que se obtienen de cada una de estas fuentes van creciendo conforme los riesgos asociados al proyecto van disminuyendo, mientras que el capital que se requiere para afrontarlos va en aumento.

Las opciones de financiamiento disponibles pueden diferir en función del país. Existe la propuesta de aumentar ciertas fuentes de recursos alternativos, tales como el financiamiento a través del mercado de valores y la "internacionalización del financiamiento", lo que implica la creación de un espacio único y generalizado dentro de los países o bloques comerciales, en el cual las regulaciones referentes al financiamiento bancario y, en especial, al mercado de valores, sean homogéneas. (Ccahuana Herrera, 2022)

Por lo tanto, las estrategias de los startups para obtener la mezcla adecuada que maximice su crecimiento deben estar integradas por cuatro pilares:

- Pasos graduales perfectamente definidos
- Tiempo disponible de cada ronda y camino a seguir
- Explicación acerca del objetivo de los startups y cómo lograrlo
- La mezcla y la cantidad de inversión en la ronda requieren de un fin; curiosamente, no siempre el capital es el elemento más escaso.

8. Fuentes de Financiamiento

En el contexto actual del ecosistema emprendedor a nivel nacional, se pueden identificar diversas fuentes de financiamiento que las empresas tienen la posibilidad de aprovechar, en consonancia con los lineamientos establecidos por el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires (GCBA) para la creación del Acelerador Emprendedor (AE). Desde una óptica macroeconómica, la actividad emprendedora representa un pilar fundamental para el crecimiento económico, tanto de un país como de una región, al generar oportunidades laborales, fomentar la innovación, incrementar la competitividad y promover el desarrollo económico, así como la equidad social. Además, resulta esencial considerar la fase inicial de las nuevas empresas, puesto que su financiamiento frecuentemente no se ajusta a los parámetros tradicionales que se aplican en etapas más avanzadas de desarrollo. Por lo tanto, es crucial desmitificar la relación entre el emprendedor y evidenciar la relevancia de su labor en la economía a través de datos empíricos. (Gilles, 2023)

En el año 2016, se estableció un programa en conjunto con el sistema de mezzofinanciamiento que ofrece un financiamiento de hasta aproximadamente \$200,000 en un máximo de 12 ocasiones anuales, destinado a ser utilizado en las facturas por cobrar de proveedores en el mercado argentino. Entre otros aspectos significativos, se resalta el FONSOFT, un Fondo Fiduciario orientado a la promoción de la industria del software. A nivel internacional, la principal fuente de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas (PYMES) proviene de empresas compradoras, las cuales abarcan casi el 60% de su portafolio de productos.

9. Desafíos y Oportunidades del Ecosistema Emprendedor

Este apartado se dedicará a finalizar este estudio mediante el análisis de los desafíos y oportunidades que el ecosistema emprendedor ofrece. En lo que respecta a los desafíos, abordaremos la problemática de la celularidad, los efectos adversos de la especulación y la necesidad imperante de mitigar las desigualdades tanto regionales como sociales. En relación con los encuadramientos emprendedores, es evidente la presencia de ineficiencias en términos espaciales, de costos y de oportunidades. Además, la masa crítica y espacial de recursos también está operando en detrimento del desarrollo de emprendimientos por parte de inmigrantes.

Desde la óptica del ámbito de los microemprendimientos, la creciente diversidad de oportunidades, riesgos y características no se asemeja exactamente a la figura del cóndor; además, se evidencian los riesgos asociados a la competencia desigual frente a una considerable agrupación. En lo que respecta a las capacidades de iniciativa, aunque surgen iniciativas individuales que enfatizan la alta dirección, la profesionalización, la especialización, los nichos de mercado, entre otros, en un contexto económico en desarrollo, su ineficiencia y limitación radican en la insuficiente capacidad de lectura y comprensión. Las implicaciones son claras: si una comunidad que aspira al progreso y a la interacción social no cuenta con un adecuado nivel de lectura o no comprende lo que lee, las reacciones de un empresario frustrado darán lugar a interrogantes sobre cualquier propuesta planteada. En resumen, los desafíos identificados para los microemprendimientos y los emprendedores son: la identificación de oportunidades y la selección de proyectos; el desarrollo de habilidades comerciales y organizativas; la movilidad; los requisitos de financiamiento y la eficacia en el uso de los recursos económicos, entre otros. (Moises & Alban, 2024)

10. Regulaciones y Marco Legal

En España, se encuentran numerosas ayudas y subvenciones destinadas a promover el emprendimiento y la constitución de nuevas empresas. A nivel nacional, destacan algunas bonificaciones para el alta de autónomos, así como una línea de apoyo a la creación de empresas, la cual ha sido objeto de críticas debido a que "no está logrando el éxito esperado a causa de la excesiva carga de requisitos administrativos y burocráticos". Además de estas ayudas de carácter nacional, existen iniciativas autonómicas que ofrecen beneficios específicos para la creación de empresas en cada una de las comunidades, abarcando desde subvenciones directas hasta la exención del pago de tasas o cuotas. (Ríos Martínez & Báez Melián)

Es común escuchar en campañas políticas afirmaciones como: "ahora, con los programas de empleo juvenil, mi empresa recibirá 3.000€ por cada nueva contratación que genere empleo neto"; sin embargo, es menos frecuente que se mencione que estas ayudas son susceptibles de ser solicitadas únicamente por aquellas empresas que no se encuentren en estado de concurso, y que la contratación requiere ser activamente promovida. La normativa vigente establece lineamientos para la creación de nuevas empresas y también menciona una serie de modelos empresariales que carecen de un desarrollo teórico claro, en cuyo caso se remite a los textos generales necesarios para la comprensión de este ámbito.

11. Casos de Éxito y Fracasos en el Mundo de las Startups

Uno de los ejemplos más destacados de éxito en el ecosistema de startups es Instagram. Esta aplicación fotográfica, de carácter sencillo, fue lanzada al mercado en octubre de 2010 para el sistema iOS y en abril de 2012 para dispositivos Android. Posteriormente, experimentó una rápida adquisición por parte de una gran corporación, generando una rentabilidad superior a los 900 millones de dólares en un lapso de tan solo dos años de operación. Otro caso intrigante de éxito es el de Nest Labs, un startup que también fue adquirida por uno de los gigantes tecnológicos contemporáneos, en este caso, por la suma de 3.200 millones de dólares tras cinco años de actividad. Su producto, considerado innovador, es un termostato domótico que posee la capacidad de aprender de los hábitos del usuario y de ajustar la calefacción de acuerdo a las necesidades específicas de cada hogar.

Etsy es una compañía que se menciona frecuentemente en casi todas las listas de las diez mejores startups. Reconocida como una de las startups más innovadoras y disruptivas a finales de la pasada década, Etsy ha logrado establecer un nicho de mercado que abarca un porcentaje significativo de participación. Esta plataforma global se especializa en la venta de productos artesanales, artículos vintage y materiales para la creación, procedentes tanto de mercados locales como de diversas partes del mundo. A pesar de su consolidación como startup, la comunidad tecnológica continúa expresando su opinión sobre la reciente actualización de su diseño. La empresa ha enfrentado varios años de actividad intensa debido al impacto que ha generado desde sus inicios, logrando obtener diversos premios en las categorías de web y música, así como debiendo abonar gastos por los derechos de uso de su música. No obstante, con el auge de la plataforma también han surgido grandes personalidades, lo que ha llevado a que algunas competencias no alcancen el éxito previsto, resultando en su suspensión temporal hace apenas un mes. (Crespo Cardona, 2024)

12. Lecciones Aprendidas

Es imprescindible contar con paciencia, pero aún más con un esfuerzo sostenido a lo largo del tiempo. Si se llevan a cabo las acciones adecuadas, eventualmente se obtendrán resultados. En el momento de nuestra llegada a Venturacatorce, identificamos la necesidad de resaltar nuestra experiencia en el ámbito de la obra civil, y en particular en el proyecto de la Línea de Alta Velocidad Oriente. Con este objetivo, desarrollamos un blog, un dossier de presentación y materiales de marketing. Logramos establecer los primeros contactos, sin embargo, a finales de 2017, los resultados obtenidos eran mínimos. Por consiguiente, tomamos la decisión de concentrar

nuestros esfuerzos. En lugar de continuar generando visibilidad de manera general, mantuvimos nuestra presencia, pero dedicamos tiempo a identificar proyectos específicos y a establecer comunicación con las personas adecuadas, con el fin de posicionarnos correctamente para participar en el proceso técnico de licitación. (Lino et al.2024)

La inversión en I+D puede ser un buen elemento diferenciador en determinados mercados. Es un trabajo pesado y costoso, pero en algunos casos puede dar la vuelta a un mercado dominado simplemente por el precio. Haber invertido tiempo en el desarrollo de las herramientas de ahorro de tiempo para las tareas de licitación que desarrollamos al inicio nos permite destacar en el mercado con una solución que ni la competencia ni las propias entidades del sector tienen. El tamaño también importa. Venturacatorce es una pequeña empresa y aún no llegamos a los 3 años de vida. Eso provoca que haya determinados procedimientos a la hora de presentarnos a licitaciones para los que no tengamos la puntuación necesaria por no cumplir ciertos requisitos, lo que hace más difícil crecer. O se busca crecer en otros sectores más allá de los públicos o se buscan colaboraciones para no limitar exponencialmente el crecimiento actual. Esas son algunas de las conclusiones y anécdotas de los más de 2 años de vida de Venturacatorce.

13. El Rol de la Tecnología en el Éxito Empresarial

La irrupción de la tercera plataforma, constituida por la computación en la nube, el big data, los negocios sociales y la movilidad, está configurando el entorno del éxito empresarial tanto en el presente como en el futuro. Estas cuatro áreas fundamentales, que han sido transformadas de manera directa por el fenómeno de la consumerización de la tecnología, están promoviendo una nueva forma de concebir y desarrollar el emprendimiento y las ideas empresariales. Es relevante señalar que los métodos tradicionales y las normas clásicas de éxito en el ámbito empresarial y tecnológico, aunque aún en proceso de adaptación, han sido reconfigurados y se encuentran enclavados en los cuatro ámbitos mencionados. En este sentido, las organizaciones están aprovechando este cambio significativo para redirigir su actividad principal hacia modelos de negocio ágiles e innovadores que incluso proporcionen nuevos servicios a sus clientes. De este modo, tanto las grandes corporaciones como las pequeñas empresas pueden consolidar su oferta, avanzando hacia el modelo integral que se introduce en este documento, asemejándose a la creación de un modelo de tienda tecnológica. Adicionalmente, es viable optar por redefinir la estrategia de su departamento de tecnología de la información, con el objetivo de centrarse en la provisión de servicios específicos adaptados a cada propuesta en el contexto de las variadas opciones que brinda

el ámbito de la computación en la nube, o simplemente optar por una evaluación y prestación de servicios de big data. (Terol-Bolinches et al.2021)

14. Tendencias Tecnológicas

Un elemento determinante en el avance tecnológico será la revolución de Internet. Se está observando una evolución en la contribución de Internet a la economía, que en el año 2017 se situaba en aproximadamente el 5% y se proyecta que alcanzará el 15% para el año 2030. En este contexto, resulta relevante considerar la trayectoria de los ingresos generados en línea. Es evidente que el aumento neto ha superado de manera significativa al de los ingresos totales. Al analizar el intervalo de tiempo que abarca desde 2012 hasta 2018, se estima que la tasa de crecimiento interanual de los ingresos alcanzará un 17% en torno a los años 2025-2030. De esta manera, se prevé que los ingresos correspondientes a 2019 se sitúen alrededor de 3.3 billones de dólares, alcanzando eventualmente los 7 billones, lo que implica un duplicado de los ingresos en línea.

En el año 2013, los dispositivos portátiles se convirtieron en la tendencia más buscada, impulsados principalmente por la falta de entendimiento. La aparición de fabricantes de alta calidad en gadgets, acompañados por rumores, ha generado una competencia favorable que ofrece novedades y popularidad efímera. A día de hoy, en el año 2019, podemos afirmar que esta tecnología ha vivido un periodo encapsulado en una burbuja dominada por expectativas de descenso. Las dificultades reales surgen en torno a la necesidad de establecer un hábito en el consumidor, un proceso que es, por naturaleza, gradual. Asimismo, subyace una industria más profunda tras esta moda: el análisis de la salud clínica basado en parámetros como la humedad cutánea y la actividad muscular. Estos desarrollos, aunque no son desconocidos en el ámbito médico, han sido absorbidos por un sector privado que oculta su funcionamiento. (Véliz, 2021) (Couldry & Mejias, 2023)

15. Emprendimiento Social y Sostenible

El emprendimiento social o sostenible constituye una modalidad de emprendimiento cuyo propósito es abordar desafíos o necesidades específicas de la sociedad o del entorno que carecen de solución. Esta forma de emprendimiento, que hasta ahora ha sido considerada como una idea innovadora, está estableciendo sus fundamentos en un amplio espectro de mercados a nivel global, presentando resultados altamente positivos tanto en el ámbito social como en el económico. Se asocia comúnmente con causas sociales y, en particular, con soluciones de naturaleza sostenible que conducen a la mejora de la calidad de vida de las personas o a la preservación del medio ambiente. Desde la perspectiva económica, los emprendimientos sostenibles han jugado un papel

significativo en la reducción de los impactos ambientales derivados de las actividades económicas tradicionales, como el turismo, la energía convencional, la agricultura, la industria, el transporte y la construcción. Asimismo, promueven de manera general el desarrollo sostenible de las áreas rurales y pesqueras, diversificando la economía y fomentando la creación de empleo, al tiempo que contribuyen a mitigar la despoblación de las zonas rurales al fijar las actividades sostenibles en dichos contextos. (Moran and Burgo2024)

En la misma línea, la economía social, mediante el impulso de emprendimientos sostenibles, contribuye a la sostenibilidad desde una perspectiva económica, la cual debe articularse como un sistema innovador, dinámico y competitivo. Este sistema ha de comprometerse con la realización de una expansión económica que sea respetuosa con el medio ambiente y que, al mismo tiempo, sea económicamente eficiente, garantizando un elevado nivel de protección social y reduciendo el impacto sobre los recursos naturales. Se promueve el emprendimiento no solo en su dimensión sostenible, sino también en las acciones necesarias para establecer una iniciativa emprendedora sostenible, fundamentándose en la comprensión de la sostenibilidad, es decir, a partir de ejemplos concretos que evidencian tanto la práctica de la sostenibilidad como su lamentable ausencia.

16. Impacto Social y Ambiental

Comúnmente, se asocia el emprendimiento a los beneficios económicos que las mejoras generan en la economía nacional. No obstante, los startups y el emprendimiento en su conjunto implican una variedad de beneficios sociales y medioambientales que pueden ser fundamentales, especialmente en lo que respecta a la innovación, para alcanzar los principios de desarrollo sostenible establecidos para el año 2030. Es importante resaltar la influencia del emprendimiento y los startups en términos de sostenibilidad en diversos ámbitos. Así, en el plano social, la aparición de startups con propósitos de impacto social beneficia a grupos socialmente marginados, contribuyendo a la lucha contra la desigualdad y mejorando la calidad de vida de quienes se encuentran por debajo del umbral de la pobreza. (Barrera-Gómez and Flórez-Romero2024)

En el aspecto medioambiental, en cambio, los startups responden a la búsqueda de soluciones sostenibles para la reducción de los efectos del ser humano sobre el planeta. Un claro ejemplo lo tenemos en los startups, emprendimientos que desarrollan iniciativas, tecnologías y productos que, aprovechando los conocimientos de la biotecnología, buscan un impacto positivo en la preservación de los recursos naturales y la supervivencia del planeta. Durante los últimos años, la apuesta del capital riesgo por el emprendimiento con impacto ha ido en aumento. El capital riesgo

suele ser más atractivo, al igual que el exit, por emprendimientos con riesgo, pero con potencial para escalar rápidamente, modelos de negocio innovadores y equipos de trabajo con talento, factor innovador y diferenciador.

17. El Futuro del Emprendimiento y las Startups

La transición de la economía industrial a lo que se conoce como la economía del conocimiento o economía digital representa un fenómeno palpable. La internacionalización de los mercados ha inducido una competencia intensa entre las empresas, siendo estos cambios la causa de nuevas metodologías en los negocios. Las innovaciones en tecnologías de la información y comunicación han transformado todos los sectores: la producción de bienes y servicios, las estrategias de comercialización y los patrones de consumo de los individuos. En el año 1999, Nokia aún producía carteras de papel en su división de productos de papel, donde dicho material jugaba un papel fundamental en el empaquetado y las envolturas de sus artículos. Igualmente, se dedicaba a la fabricación de productos de papel sin carbonato, papel de impresión y papel para copias, destinados al cliente final. Posteriormente, dicha división fue completamente adquirida por una empresa especializada en productos de alta calidad, marcando así el cierre de una entidad en el ámbito del papel que había perdurado durante décadas y que abarcaba múltiples disciplinas del conocimiento. A pesar de que, desde una perspectiva estratégica, el papel había sido un actor significativo, en términos operativos su relevancia era mínima; las decisiones operativas y de inversión interna generaban una dependencia considerable del grupo corporativo al que pertenecía esta planta.

El porvenir del ámbito empresarial radica en los emprendedores, a quienes se les denomina intrapreneurs o “start-upers intrapreneuriales” (individuos emprendedores dentro de la empresa que operan bajo una estructura y financiamiento típicos de start-ups). Estas personas se dedican a optimizar la organización, beneficiándose de la infraestructura, las sinergias y los conocimientos disponibles en la empresa, y buscan participar en las ganancias de manera similar a los empresarios de empresas independientes, aunque a costa de sacrificar una considerable autonomía, dado que están sujetos a la historia y a la estrategia futura de la empresa o del grupo empresarial. (Ochoa & Yhemir, 2021)

18. Perspectivas y Tendencias

Surge el modelo de Emprendedor Senior, que permite a aquellos emprendedores de edad avanzada que desean continuar su actividad en el ámbito empresarial, generar Startups. Este modelo es multiactivo y está dirigido a personas que, después de una primera etapa, muestran interés en

desarrollar otros modelos de negocio, al tiempo que contribuyen a la creación de empleo tecnológico y a la reducción del desempleo juvenil. El modelo favorece la sostenibilidad de la Startup, lo cual puede lograrse por diversas razones, hasta que dicha empresa adquiera la solidez necesaria por sí misma. Por ejemplo, se puede buscar sustitutos para disminuir el sobreendeudamiento, establecer asociaciones cooperativas o captar diferentes tipos de nuevos clientes actuales, entre otros. En ocasiones, la negociación puede culminar en varios acuerdos finales.

En calidad de emprendedor experimentado, cuenta con amplios conocimientos en la creación y gestión de empresas, logrando resultados superiores en la generación y consolidación de StartUps en comparación con los emprendedores más jóvenes. La mayoría de los emprendedores, tanto de la juventud como de la experiencia, no se encuentran adecuadamente preparados para desarrollar un negocio innovador que genere empleo tecnológico a gran escala. Como consecuencia, no se dispone de una estrategia o modelo de negocio claramente definido que facilite la competencia con el modelo de un rival en el mercado principal. (Barrios-Hernández et al.2022)

Metodología

El presente estudio adopta un enfoque mixto, integrando métodos cualitativos y cuantitativos para analizar los factores clave que inciden en el éxito de los startups en América Latina. Para ello, se diseñó una investigación en dos fases:

Se realizó una revisión sistemática de artículos científicos, reportes de instituciones internacionales y documentos técnicos publicados entre 2010 y 2023, centrados en las temáticas de emprendimiento, startups y ecosistemas de innovación en la región. La búsqueda de literatura se realizó en bases de datos como Scopus, Web of Science y Google Scholar, utilizando palabras clave como “startups”, “emprendimiento”, “ecosistemas empresariales” y “América Latina”.

Se realizó un análisis de casos y se seleccionaron 20 startups de diferentes sectores (tecnología, fintech, salud y agricultura) en América Latina, utilizando como criterios de inclusión su impacto económico, tiempo de operación y niveles de escalabilidad. Se aplicaron entrevistas semiestructuradas a los fundadores y análisis de datos secundarios provenientes de informes corporativos.

Para el análisis cuantitativo, se diseñó una encuesta estructurada, aplicada a 150 emprendedores en 8 países de América Latina. La encuesta incluyó preguntas relacionadas con fuentes de

financiamiento, barreras regulatorias, acceso a tecnología, y la percepción sobre el entorno empresarial.

Resultados

Los resultados de la investigación destacan las siguientes conclusiones clave:

Factores Clave para el Éxito de las Startups

El análisis de los 20 casos evidenció que el acceso al financiamiento es el factor más determinante, seguido de la experiencia del equipo fundador y el apoyo institucional.

Encuesta a Emprendedores

Las respuestas de los 150 emprendedores permitieron identificar las principales barreras y oportunidades en el ecosistema de startups en América Latina.

Tabla N° 1 Principales Barreras Identificadas por los Emprendedores

Barrera	Porcentaje (%)
Acceso limitado a financiamiento	65%
Barreras regulatorias	48%
Falta de redes de mentoría	37%
Competencia desleal	22%

Elaborado: Autor

La Tabla 1 muestra que el acceso limitado al financiamiento es la principal barrera señalada por el 65% de los emprendedores encuestados, lo que resalta la importancia de mejorar los mecanismos de acceso a capital en la región. Las barreras regulatorias, mencionadas por el 48%, también representan un desafío significativo, evidenciando la necesidad de políticas públicas más flexibles y favorables para el emprendimiento. La falta de redes de mentoría (37%) indica que existe una carencia de orientación estratégica, mientras que la competencia desleal (22%) sugiere que el mercado no siempre opera en condiciones de equidad, afectando a startups en sus etapas iniciales. Estos resultados confirman hallazgos previos de estudios como los de Audretsch y Belitski (2017), que enfatizan la relevancia de un entorno regulatorio y financiero sólido para el crecimiento de startups en economías emergentes.

Tabla N° 2 Factores Clave para el Éxito de las Startups

Factor	Frecuencia (%)
Acceso a financiamiento	78%
Capital humano calificado	64%
Apoyo de aceleradoras / incubadoras	52%
Políticas públicas favorables	41%

Elaborado: Autor

La Tabla 2 destaca el acceso al financiamiento como el factor más crítico para el éxito de los startups, identificado por el 78% de los emprendedores. Este hallazgo reafirma la necesidad de fortalecer ecosistemas financieros, incluyendo programas de inversión privada, capital de riesgo y microcréditos.

El capital humano calificado (64%) se posiciona como el segundo factor clave, lo que refleja la importancia de contar con equipos multidisciplinarios y capacitados. El apoyo de aceleradoras e incubadoras (52%) subraya el valor de estos actores para brindar mentoría, conexiones y recursos estratégicos. Finalmente, las políticas públicas favorables (41%) son percibidas como una palanca importante, pero aún insuficiente, para el éxito de los startups en América Latina.

Análisis Comparativo entre Tablas

Al comparar las tablas, se observa una correlación entre las barreras y los factores clave identificados. Por ejemplo, la falta de financiamiento (Tabla 1) se refleja como un desafío recurrente que afecta tanto la creación como la sostenibilidad de los startups (Tabla 2).

De igual manera, la ausencia de redes de mentoría y el apoyo limitado de aceleradoras (Tabla 1) coinciden con la valoración del apoyo institucional como factor clave (Tabla 2).

Conclusiones

- El acceso limitado al financiamiento se confirma como la principal barrera para el desarrollo de startups en América Latina. Los emprendedores enfrentan dificultades significativas para asegurar recursos en las etapas iniciales de sus proyectos, lo que limita tanto la creación como la sostenibilidad de sus negocios. Este hallazgo subraya la necesidad de establecer ecosistemas financieros más inclusivos que integren fuentes de capital de riesgo, microcréditos y programas de apoyo gubernamental. Sin un acceso adecuado al financiamiento, el potencial de innovación y crecimiento de los startups queda gravemente restringido, afectando el dinamismo económico de la región.

- La disponibilidad de capital humano calificado y el apoyo de redes de mentoría se destacan como factores cruciales para el éxito de los startups. Equipos multidisciplinarios, con habilidades tanto técnicas como de gestión, permiten abordar los desafíos complejos que enfrentan los emprendedores. Asimismo, el acompañamiento de aceleradoras e incubadoras aporta no solo conocimientos estratégicos, sino también conexiones clave para el crecimiento empresarial. Estos resultados demuestran que la inversión en formación y redes de apoyo debe ser prioritaria para fortalecer los ecosistemas emprendedores.
- Las políticas públicas y el marco regulatorio tienen un impacto directo en el desarrollo y sostenibilidad de los startups. La simplificación de procesos administrativos y la reducción de barreras burocráticas son esenciales para fomentar un entorno empresarial competitivo. Además, los incentivos fiscales y las iniciativas gubernamentales destinadas a promover la innovación pueden actuar como catalizadores para el crecimiento de startups en sectores estratégicos. En conjunto, estas medidas podrían transformar las barreras actuales en oportunidades, contribuyendo al progreso económico de la región.

Referencias

1. Álvarez, C. S. (2023). Limitaciones y factores de éxito del emprendimiento Femenino: una perspectiva costarricense. *Yulök Revista de Innovación Académica*. utn.ac.cr
2. Audretsch, D. B., & Belitski, M. (2017). Entrepreneurial ecosystems in cities: Establishing the framework conditions. *Journal of Technology Transfer*, 42(5), 1030–1051. <https://doi.org/10.1007/s10961-016-9473-8>
3. Baron, R. A., & Tang, J. (2011). The role of entrepreneurs in firm-level innovation: Joint effects of positive affect, creativity, and environmental dynamism. *Journal of Business Venturing*, 26(1), 49–60. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2009.06.002>
4. Barrera-Gómez, J. A., & Flórez-Romero, M. L. (2024). Convergencia tecnológica y productividad: una perspectiva sobre la innovación en emprendimientos transfronterizos. *AiBi Revista de Investigación, Administración e Ingeniería*, 12(3), 205-2013. [udes.edu.co](https://www.udes.edu.co)
5. Barrios-Hernández, K. D. C., Figueroa-Saumet, B. C., Nieves-Bárceñas, M. J., & Palacio-Pérez, R. D. J. (2022). Condiciones facilitadoras para el desarrollo del emprendimiento: una mirada al caribe colombiano. *Información tecnológica*, 33(1), 71-80. [scielo.cl](https://www.scielo.cl)

6. Ccahuana Herrera, E. E. (2022). Financiamiento de comercio exterior (importación/exportación). Gestión de operaciones cambiarias y en divisas. une.edu.pe
7. Couldry, N. & Mejias, U. (2023). El costo de la conexión: Cómo los datos colonizan la vida humanada y se la apropian para el capitalismo. [HTML]
8. Crespo Cardona, C. L. (2024). Plan de Empresa para la creación de una marca de bolsos hechos a mano: AUNT. upv.es
9. Espinoza, R. (2024). Innovación en negocios para mentes digitales. [HTML]
10. Gilles, F. D. P. (2023). EL EMPRENDIMIENTO Y SU APORTE A LA ECONOMÍA ECUATORIANA. Investigación & Negocios. usfx.bo
11. Gómez, G. H. (2021). Emprendedurismo y liderazgo empresarial en las organizaciones del siglo XXI. Revista Fidélitas. ufidelitas.ac.cr
12. Infantes López, R. (2024). Estudio del proceso de transformación de una idea en un producto tecnológico real. upc.edu
13. Lino Calle, V. A., Carvajal Rivadeneira, D. D., Sornoza Parrales, D., Vergara Ibarra, J. L., & Intriago Delgado, Y. M. (2024). Herramienta tecnológica Jamovi en el análisis e interpretación de datos en proyectos de Ingeniería Civil. Revista Innovaciones Educativas, 26(41), 151-165. scielo.sa.cr
14. Martín de Vidales Arias, J. (2024). Las empresas emergentes en el nuevo marco del emprendimiento empresarial. comillas.edu
15. Medina Rodríguez, A. G. (2024). Diseño de un plan de marketing estratégico para el emprendimiento BLAH BLAH en la ciudad de Ambato durante el período 2023–2024. epnewman.edu.pe
16. Moises, S. & Alban, A. (2024). proyecto integrador para la formación de la empresa gym active fitness ubicada en la ciudad de quito en el sector de solanda basados en la estructura de modelo 45.184.226.39
17. Moran Molina, G. G., & Burgo Bencomo, O. B. (2024). Desafíos para la economía popular y solidaria en Ecuador. Revista Didasc@lia: Didáctica y Educación, 15(3). [HTML]
18. Ochoa, L. & Yhemir, A. (2021). El Nivel de Informalidad Empresarial y el Liderazgo de los Emprendedores en Lima. epnewman.edu.pe
19. Pascual-Arias, C., & García-Sanz, E. (2022). Aprendizaje colaborativo y autorregulación: resultados de su desarrollo en aulas internivelares de Educación Infantil y Educación

- Primaria. TRIM. Tordesillas, revista de investigación multidisciplinar, (22-23), 29-45.
uva.es
20. Pilco Gallegos, W. J. (2024). ... tradición a la innovación estrategias de transformación hacia un modelo de startups para la industria estética y el cuidado personal en el cantón Quito en el año 2024. ister.edu.ec
21. Ries, E. (2011). *The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses*. Crown Business.
22. Ríos Martínez, D. P. & Báez Melián, J. M. (). Inserción laboral para las personas con discapacidad auditiva en Aragón. zagan.unizar.es. unizar.es
23. Terol-Bolinches, R., Pedrero-Esteban, L. M., & Pérez-Alaejos, M. (2021). De la radio al audio a la carta: la gestión de las plataformas de podcasting en el mercado hispanohablante. *Historia y comunicación social*, 26(2), 475-485. upv.es
24. Vásquez Erazo, E. J., Álvarez Gavilanes, J. E., Murillo Párraga, D. Y., & Erazo Álvarez, J. C. (2023). Educación e identidad social del emprendimiento: factores de sostenibilidad de las pymes en Ecuador. *Conrado*, 19(91), 280-285. sld.cu
25. Véliz, C. (2021). Privacidad es poder: Datos, vigilancia y libertad en la era digital. [HTML]