

Universidad Andina Simón Bolívar

Sede Ecuador

Área de Gestión

Maestría en Administración de Empresas

Análisis del ecosistema emprendedor de la ciudad de Nueva Loja a partir de las dimensiones que limitan el desarrollo y escalabilidad de emprendimientos locales

Carmen Elizabeth Solano Solano

Tutor: Wilson Enrique Araque Jaramillo

Quito, 2025

Trabajo almacenado en el Repositorio Institucional UASB-DIGITAL con licencia Creative Commons 4.0 Internacional

	Reconocimiento de créditos de la obra No comercial Sin obras derivadas	
---	---	---

Para usar esta obra, deben respetarse los términos de esta licencia

Cláusula de cesión de derecho de publicación

Yo, Carmen Elizabeth Solano Solano, autora del trabajo intitulado “Análisis del ecosistema emprendedor de la ciudad de Nueva Loja a partir de las dimensiones que limitan el desarrollo y escalabilidad de emprendimientos locales”, mediante el presente documento dejo constancia de que la obra es de mi exclusiva autoría y producción, que la he elaborado para cumplir con uno de los requisitos previos para la obtención del título de Magíster en Administración de Empresas en la Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador.

1. Cedo a la Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador, los derechos exclusivos de reproducción, comunicación pública, distribución y divulgación, durante 36 meses a partir de mi graduación, pudiendo por lo tanto la Universidad, utilizar y usar esta obra por cualquier medio conocido o por conocer, siempre y cuando no se lo haga para obtener beneficio económico. Esta autorización incluye la reproducción total o parcial en los formatos virtual, electrónico, digital, óptico, como usos en red local y en internet.
2. Declaro que en caso de presentarse cualquier reclamación de parte de terceros respecto de los derechos de autor/a de la obra antes referida, yo asumiré toda responsabilidad frente a terceros y a la Universidad.
3. En esta fecha entrego a la Secretaría General, el ejemplar respectivo y sus anexos en formato impreso y digital o electrónico.

22 de agosto de 2025

Firma: _____

Handwritten signature of Carmen Elizabeth Solano Solano in blue ink. The signature is written over a horizontal line. Above the signature, the initials "S.S" are written. The signature itself appears to be "Carmen Elizabeth Solano Solano".

Resumen

La presente investigación busca identificar los factores críticos en el ecosistema emprendedor de Nueva Loja que afectan la capacidad de los emprendimientos para escalar y mantenerse en el tiempo. A través de una metodología mixta que combina un enfoque cuantitativo y cualitativo se determinó que, a pesar que el emprendimiento representa una fuente significativa de empleo y desarrollo económico, existe un ecosistema poco favorable para emprender, los emprendimientos surgen más por necesidad que por oportunidad y, principalmente como respuesta a la falta de empleo a la coyuntura económica del país.

Palabras clave: emprendimiento, ecosistema emprendedor, escalabilidad, emprendimiento dinámico

Con infinito amor a mis padres y hermanas que son mi ejemplo e inspiración y que me motivan a alcanzar mis metas y sueños.

Agradecimientos

A mi familia y amigos por su constante apoyo y motivación.

A mi director de tesis Dr. Wilson Araque por su excelencia académica, apoyo y orientación en el desarrollo de esta investigación.

A los actores y emprendedores de Nueva Loja que aceptaron ser parte de la investigación, mil gracias por contribuir en la realización de este estudio.

A mi querida Raquis por su apoyo incondicional.

Tabla de contenidos

Figuras y tablas	13
Introducción.....	15
Capítulo primero Marco teórico	17
1. Ecosistema.....	17
1.1 Sistema y ecosistema	17
2. Emprendimiento	18
3. Perspectivas de estudio del desarrollo emprendedor.....	21
4. Ecosistema emprendedor.....	22
5. Escalabilidad de emprendimientos locales	24
6. Emprendimiento dinámico	25
6.1 Ecosistema de emprendimientos dinámicos	26
6.2 Proceso de creación y desarrollo de emprendimientos dinámicos	27
7. Elementos diferenciadores en los ecosistemas de América Latina	33
Capítulo segundo Metodología de investigación	37
1. Métodos aplicados en la investigación	38
2. Determinación del tamaño de la muestra	39
3. Instrumentos de recolección de información.....	40
Capítulo tercero Resultados de la investigación.....	43
1. Caracterización general de la ciudad de Nueva Loja	43
1.1 Ámbito geográfico	43
1.2 Ámbito social.....	44
1.3 Ámbito económico	45
1.4 Ámbito cultural.....	47
2. Análisis del ecosistema de Nueva Loja	48
2.1 Primer eje: Capital humano emprendedor y sus ámbitos formativos.....	48
2.2 Segundo eje: Espacios de oportunidades.....	53
2.3 Tercer eje: Factores que promueven o inhiben la creación y crecimiento de las empresas	61
Conclusiones.....	73

Recomendaciones sobre iniciativas para mejorar el ecosistema emprendedor de Nueva Loja.....	75
Lista de referencias	77
Anexos	83
Anexo 1: Entrevista aplicada a actores relacionados con el ecosistema emprendedor de Nueva Loja.	83
Anexo 2: Encuesta aplicada a emprendedores de Nueva Loja.....	84

Figuras y tablas

Figura 1. Elementos que componen el ecosistema emprendedor.....	24
Figura 2. Etapas del proceso emprendedor.....	28
Figura 3. Enfoque sistémico del emprendimiento dinámico.	31
Figura 4. Ubicación geográfica de la parroquia Nueva Loja. (Tomado de PDOT de Lago Agrio,2021)	43
Figura 5. Sectores económicos en Nueva Loja.	46
Figura 6. Ventas totales de sectores económicos en Nueva Loja.	46
Figura 7. Empleo generado promedio por sector económico.....	47
Figura 8. Rango de edad de emprendedores de Nueva Loja.	49
Figura 9. Nivel de instrucción de emprendedores en Nueva Loja.....	49
Figura 10. Motivación principal para emprender.	51
Figura 11. Grado de percepción para iniciar un emprendimiento en Nueva Loja.....	52
Figura 12. Grado de valoración de emprendedores en Nueva Loja.	52
Figura 13 Emprendimientos por sector económico en Nueva Loja	53
Figura 14. Emprendimientos con mayor potencial de crecimiento en Nueva Loja	54
Figura 15. Tiempo de funcionamiento de los emprendimientos en el mercado de Nueva Loja.....	55
Figura 16. Nivel de demanda percibida para productos y/o servicios de emprendedores en el mercado de Nueva Loja.....	55
Figura 17. Emprendimientos que han accedido a mercados fuera de la ciudad de Nueva Loja.....	56
Figura 18. Principales canales por los que los emprendimientos han accedido a otros mercados fuera de Nueva Loja.	57
Figura 19. Emprendimientos que cuenta con acceso a internet y herramientas tecnológicas.	59
Figura 20. Uso de plataformas digitales o redes sociales para promocionar su emprendimiento.....	59
Figura 21. Identificación del tipo de apoyo tecnológico más necesario para los emprendimientos.	60
Figura 22. Grado de dificultad que tienen los emprendedores para acceder a financiamiento en Nueva Loja.....	61

Figura 23. Emprendimientos que han recibido apoyo financiero o incentivos por parte del gobierno o de empresas privadas para hacer crecer sus emprendimientos.....	62
Figura 24. Percepción de apoyo del gobierno local a los emprendedores.....	62
Figura 25. Emprendimientos que cuentan con Ruc/Rimpe	64
Figura 26. Grado de participación de emprendedores en programas de innovación y aceleración de emprendimientos.	65
Tabla 1 Tipos de emprendimientos	20
Tabla 2 Áreas de oportunidades y desafíos encontrados en el análisis del ecosistema emprendedor de Nueva Loja.....	68

Introducción

A lo largo del tiempo el estudio del emprendimiento se ha ido configurando y extendiendo en todo el mundo, actualmente, promover el emprendimiento ha tomado mayor relevancia especialmente en el ámbito económico, los emprendedores son vistos como personas empresarias que buscan innovar, identificar y desarrollar oportunidades de negocio que generen un impacto positivo en el progreso económico y social de un país. En un contexto donde los emprendimientos son considerados motores clave para el crecimiento económico, resulta fundamental comprender las condiciones que lo configuran ya que la eficacia de un ecosistema emprendedor no se define por la cantidad de emprendimientos que lo componen, sino, en la calidad de las relaciones que lo sostienen y la capacidad de adaptarse y reinventarse frente a las diversas circunstancias del entorno.

Según el reporte del Global Entrepreneurship Monitor (2024, 33). Ecuador es uno de los países con mayor índice de emprendimientos nuevos, registra una tasa de actividad emprendedora temprana -TEA de 32,7 %, sin embargo, son pocos los emprendimientos que logran una escalabilidad y permanencia en el tiempo, debido a las condiciones del ecosistema emprendedor. De acuerdo al Índice de Condiciones Sistémicas para el Emprendimiento Dinámico - ICSEd-Prodem (2023, 97), el Ecuador se ubica en el puesto 48 del ranking global siendo un país que posee condiciones poco favorables para emprender; entre las dimensiones menos favorables a nivel de país que detienen el desarrollo de los emprendimientos se encuentran: capital social, capital humano emprendedor y la plataforma de ciencia y tecnología para la Innovación.

Sin embargo, es innegable el surgimiento de emprendimientos a lo largo del territorio nacional como una respuesta a las crisis económicas que ha atravesado el país en los últimos años y a la destrucción de plazas de empleo en el sector formal. Una de las provincias en la que los emprendimientos presentan un importante crecimiento de actividades económicas a nivel general es Sucumbíos y, de manera específica en Nueva Loja su capital provincial y cabecera cantonal, de acuerdo al Instituto Nacional de Estadística y Censos – INEC el año 2023 se registró un total de 7726 empresas de las cuales el 94,78% nacieron como emprendimientos.

La presente investigación tiene como objetivo identificar los factores críticos en el ecosistema emprendedor de Nueva Loja que afectan a la capacidad de los

emprendimientos para escalar y mantenerse en el tiempo, así como también identificar las oportunidades y desafíos que enfrentan los emprendedores locales.

Con la aplicación de los instrumentos de recolección de información como la entrevista aplicada a emprendedores y encuesta aplicada a los diferentes actores relacionados con el emprendimiento, se investigó sobre los factores de carácter social, cultural y económico que se agrupan en los tres ejes que conforman el ecosistema emprendedor; capital humano emprendedor y sus determinantes, espacio de oportunidades y sus determinantes y, factores que promueven o limitan la creación y crecimiento de los emprendimientos. Los resultados obtenidos sugieren que existe un predominio del emprendimiento por necesidad, además, existe una baja valoración social del emprendedor lo que limita la formación de una cultura emprendedora sólida. Persisten desafíos significativos, como el acceso limitado al financiamiento, la falta de formación empresarial y las barreras regulatorias que obstaculizan el desarrollo sostenible de los emprendimientos.

La presente investigación se encuentra estructurada de la siguiente manera: el primer capítulo aborda la revisión del marco teórico del ecosistema emprendedor; el segundo detalla la metodología utilizada para el análisis propuesto; en el tercero se presenta los resultados obtenidos y se explora las áreas de oportunidades y desafíos que presenta el ecosistema emprendedor en la ciudad de Nueva Loja y, finalmente, se plantean algunas conclusiones y recomendaciones.

Capítulo primero

Marco teórico

El ecosistema asociado al emprendimiento está ganando cada vez mayor relevancia en el ámbito empresarial y el desarrollo económico, para comprender la construcción de este término, es necesario partir desde el concepto general de sistema y ecosistema y la posterior definición del término de ecosistema emprendedor.

1. Ecosistema

1.1 Sistema y ecosistema

La Real Academia Española (2024a, párr. 2) define al sistema como: “Conjunto de cosas que relacionadas entre sí ordenadamente contribuyen a un determinado objeto”. Este concepto guarda relación con la teoría de los sistemas de Ludwing Von Bertalanffy (1986, 30–36) en la que explica que los sistemas aplicados a cualquier disciplina incluidos los sistemas empresariales están formados por partes interdependientes que tienen una interacción dinámica, dicho de otra manera, un sistema no está definido por la función de sus partes individuales si no por la forma en que dichas partes se organizan y relacionan entre sí, ya que, un cambio en uno de sus elementos podría afectar a todo el sistema. En relación al tema de estudio se puede mencionar como ejemplo de sistema, el sistema empresarial, en el que todos los elementos que lo componen interactúan entre sí para un fin determinado.

En 1935, el botánico inglés Arthur Tansley se refiere por primera vez al término ecosistema que etimológicamente proviene del griego *ikos* que significa casa y *systema* norma o procedimiento (Anders 2024). El concepto de ecosistema propuesto por Tansley resalta la interrelación de componentes físicos, químicos y biológicos (Armenteras et al. 2016, 84) y constituyó la base para llegar al concepto general de ecosistema, definido como: “Conjunto complejo de elementos relacionados que pertenecen a un determinado ámbito” (RAE 2024b, párr. 2).

Similar a la perspectiva biológica/ecológica el ecosistema empresarial también está formado por una estructura y unos vínculos (Alvedalen y Boschma 2017, 889) tal como lo señala Spilling (1996, 95): “El sistema empresarial consiste en una complejidad de actores, papeles, y factores ambientales que interactúan para determinar el rendimiento

empresarial de una región o localidad”. La interrelación de los elementos del sistema y los factores ambientales permiten determinar la calidad y capacidad de un desarrollo empresarial y económico continuo.

Las primeras aproximaciones del concepto de ecosistema relacionado al ámbito empresarial se atribuye a James Moore, quien establece una similitud de los ecosistemas biológicos con los ecosistemas empresariales que evoluciona con el tiempo a través de cuatro etapas que van desde el nacimiento, desarrollo, liderazgo hasta su posible renovación o desaparición, para una posible renovación es necesario que las empresas encuentren el equilibrio entre competir y colaborar impulsados por factores como el capital, la innovación y el interés del cliente (Moore 1999, 75).

Siguiendo el enfoque empresarial, Isenberg (2010, 3) señala que el ecosistema empresarial está formado por un conjunto de elementos individuales como el liderazgo, la cultura, los mercados de capitales y los clientes abiertos que al integrarlos favorecen al desarrollo del espíritu empresarial y a la creación y crecimiento de empresas.

La amplia literatura acerca del ecosistema relacionado al sistema empresarial constituye la base para una aproximación al concepto de ecosistema asociado al emprendimiento, para ello, también es necesario conocer de manera general la evolución del concepto de emprendimiento.

2. Emprendimiento

El término emprendimiento aparece a principios del siglo XVI en la lengua francesa, proviene de la palabra *entrepreneur*, cuyo significado es hacer, originalmente se empleaba este término para distinguir a los hombres que pertenecían a las expediciones militares. A principios del siglo XVII los franceses ampliaron su significado para referirse a aventureros, arquitectos, contratistas de caminos entre otros (Tarapuez Chamorro y Botero Villa 2007, 41). Sin embargo, fue Cantillon quien utilizó el término *entrepreneur* por primera vez en el siglo XVIII para describir a la persona que se encargaba de comenzar y llevar a cabo un proyecto (Alonso Nuez y Galve Górriz 2008, 7).

Este concepto ha evolucionado a lo largo del tiempo adaptándose a diferentes enfoques y perspectivas, etimológicamente la palabra emprendedor se deriva del latín *in, en y prendere* cuyo significado es tomar o atrapar (Azqueta Díaz de Alda 2017, 23).

Se le atribuye a Josep Schumpeter como uno de los primeros autores en destacar al emprendedor como una figura clave en el desarrollo económico, estableciendo que la innovación es la esencia del emprendedor, ya que, para Schumpeter “la cualidad de

emprendedor sólo tiene sentido cuando se lleva a cabo nuevas combinaciones y se pierde el carácter en cuanto se ha puesto en marcha el negocio” (Tarapuez Chamorro y Botero Villa 2007, 56).

A partir del término *entrepreneur*, surgen varias adaptaciones como el *entrepreneurship* que traducido del idioma inglés tiene como significado espíritu emprendedor, Hidalgo (2014, 48) menciona que el *entrepreneurship* “consiste en el desarrollo de proyectos innovadores o de oportunidades para obtener un beneficio” relacionándolo conceptualmente con mayor profundidad al tema empresarial.

En este sentido Duarte y Ruiz Tibana (2009, 329) señala que el emprendedor se caracteriza por crear algo nuevo, dar un uso diferente a lo que ya existe y, de esa forma contribuir al cambio en su vida y en su entorno. El emprendedor tiene la capacidad de generar ideas, modificarlas, adaptarlas, y proponer alternativas diferentes y encontrar oportunidades en los problemas.

A partir de la evolución del concepto de *entrepreneur* y *entrepreneurship*, el emprendimiento hoy en día es reconocido como el proceso de identificar y desarrollar oportunidades de negocio, también constituye una fuente esencial para el desarrollo económico y social de un país, puesto que, además de satisfacer las necesidades del mercado, aporta con la generación y creación de empleo, el impulso de políticas públicas para fomentar el emprendimiento, la promoción equitativa e inclusiva de la sociedad, la innovación y el crecimiento económico del país (Avila Angulo 2021, 35).

De acuerdo a la Guía para emprendedores, la definición del emprendimiento se compone por el emprendedor quien es la personas responsable de dirigir el emprendimiento sumado al riesgo y a la oportunidad de negocio que se da cuando el mercado está preparado para aceptar un nuevo producto, servicio o modelo de negocio que responda a las necesidades del mercado, y que ha nacido de una idea nueva o diferente que tenga un valor que produce beneficios tanto para los accionistas como para los consumidores. En este sentido, la definición propuesta es: “emprendimiento es cuando un emprendedor se arriesga y aprovecha una oportunidad de negocio por medio de una idea innovadora para generar valor”(Morillo Wellenius 2019, 43).

El *entrepreneurship* ha sido estudiado desde diferentes perspectivas, por lo que resulta difícil establecer una sola definición, Franco (2023, 183) señala que “Las definiciones de *entrepreneurship* pueden variar ampliamente y están basadas en criterios que van desde la toma de decisiones, creación de nuevos negocios, conocimiento técnico

o expertise, experiencias hasta criterios de management para desarrollar exitosos grupos de trabajo.”

Por otro lado Morillo Wellenius (2019, 44) plantea que en el ecosistema es posible identificar diferentes tipos de emprendimientos que nacen principalmente en el contexto de la necesidad y oportunidad, y que entre los principales factores que influyen al momento de emprender son los recursos económicos, el conocimiento y el potencial innovador de la idea (*Tabla 1*).

Tabla 1
Tipos de emprendimientos

<p>1.Emprendimientos por necesidad Surgen por las necesidades económicas de los emprendedores no por las necesidades del mercado.</p>	<p>1.1 Emprendimientos de subsistencia: Se caracterizan por ser unipersonales, proyectos pequeños que tiene una búsqueda inmediata por monetizar, carecen de un plan de negocio lo cual conduce a una alta tendencia al fracaso.</p>
<p>2.Emprendimientos por oportunidad Surgen a partir de la identificación de un problema de mercado, desarrollan un plan de negocio que brinda una solución, por lo general estos emprendimientos tienen un alto índice de crecimiento.</p>	<p>2.1 Emprendimientos de alto impacto: Tiene como objetivo crear valor social a través de soluciones a problemas de los sectores más vulnerables. 2.2 Emprendimientos dinámicos: Se caracterizan por tener un alto potencial de crecimiento, innovación y ventaja competitiva, dentro de este grupo surgen los emprendimientos innovadores, y de base tecnológica, las organizaciones exponenciales.</p>

Fuente: (Morillo Wellenius 2019, 44)

Elaboración propia.

La Guía para el emprendimiento, refiere que, existen cinco fases por la cual los emprendimientos locales atraviesan, empiezan por la etapa de la gestación, que es cuando se comienza a dar forma a la idea de negocio, seguido por la puesta en marcha, en esta etapa la idea empieza a ser plasmada en un modelo de negocio, el desarrollo inicial, en la que se cuenta ya con un producto o servicio formado y en el que se empieza a dar a

conocer en el mercado, seguido de la etapa de escalamiento, etapa en la cual ya se tiene definido un modelo de negocio y un segmento de mercado para el cual va dirigido el producto y/o servicio, finalmente la consolidación, en esta etapa las empresas alcanzan una estabilidad en el mercado y cuentan con una estructura administrativa establecida (Morillo Wellenius 2019, 64).

3. Perspectivas de estudio del desarrollo emprendedor

El emprendedurismo se puede estudiar desde diferentes perspectivas y modelos, por ello es necesario revisar y entender las diferentes perspectivas del emprendimiento del cual se busca desarrollar el modelo de emprendimiento. Entre las principales se encuentran; antropológica, psicológica, económica e institucional.

Perspectiva antropológica: Hace referencia al proceso de decisión para emprender, dependiendo del grado de inseguridad el emprendedor busca tomar decisiones para aprovechar las oportunidades, dichas decisiones están fuertemente vinculadas con la mentalidad que puede haberse formado a partir del proceso educativo y de las experiencias en su entorno, los valores, las creencias e ideologías entre otros:

Son los motivos trascendentes, que son consecuencias de la toma de decisiones que afectan a personas diferentes a la que ejecuta la acción, quien mediante manifestaciones simbólicas como valores, principios y creencias generan fenómenos de diferenciación e identidad en aquellas personas que reciben la acción, es decir, generan un ambiente humano propicio para el establecimiento del emprendimiento o mentalidad empresarial (Ramírez 2009, 119).

Perspectiva Psicológica: Alean Pico et al. (2017, 110) menciona que “(...) las empresas las hacen las personas, por lo tanto, si se desea emprender el factor clave es el capital humano”. Desde esta perspectiva estudia el emprendimiento a partir de las capacidades del talento humano como impulsador del espíritu emprendedor, hace referencia a las habilidades y atributos de las personas que contribuyen a la creación de emprendimientos, dependiendo de sus metas, conductas que influyen en el proceso desarrollador del espíritu emprendedor.

Perspectiva económica: Los emprendedores son generadores del crecimiento económico. “Desde una racionalidad económica los emprendedores identifican oportunidades de mercado, influyen en variables macroeconómicas como el PIB, el empleo, entre otros” (Alean Pico et al. 2017, 109).

Perspectiva Institucional: Hace referencia a la relación del sistema gubernamental con los emprendimientos, Saavedra Leyva y Taxis Flores (2019, 102) explican a través de diferentes trabajos la influencia del factor institucional en la decisión de emprender, entre ellas la dimensión cultural-cognitiva; que establece la forma en la que se transmite los conocimientos en la sociedad, dimensión normativa; subraya los límites del comportamiento social y la dimensión regulativa; que establece las leyes, normas y reglas para la creación de un emprendimiento.

Existen diferentes mecanismos que permiten desarrollar un modelo emprendedor, en los que se busca crear, innovar y desarrollar las ideas que una persona ha identificado para un emprendimiento, mecanismos como; el aparato de empresas, en la que el emprendedor recibe capacitación y acompañamiento durante todo el proceso de desarrollo de la idea de negocio, este mecanismo consta de tres fases la pre incubación en la que se analiza la idea, la incubación en la que se ejecuta la idea y la pos incubación en la que ya el emprendedor está posicionado en el mercado. Otro mecanismo es la red de emprendedores, que articula un grupo de emprendedores para ayudarse mutuamente en el proceso emprendedor y el mecanismo del Laboratorio de emprendedores, que funciona como un centro de investigación académica para enseñar y fortalecer los procesos de modelos emprendedores (Franco 2023, 188).

4. Ecosistema emprendedor

Una vez comprendido el origen y evolución de los conceptos de ecosistema y emprendimiento, conviene entender como estos dos términos unidos constituyen lo que se denomina el ecosistema emprendedor y su impacto en el desarrollo y creación de los emprendimientos locales.

Mason y Brown (2014, 5–6) señalan que los ecosistemas empresariales pueden ser definidos en un sector particular o expandirse para comprender varios sectores, no necesariamente están limitados a un área geográfica específica ni dependen del tamaño de una ciudad. En este sentido, su definición de ecosistema emprendedor corresponde a un grupo de organizaciones y actores existentes y potenciales que están conectados formal e informalmente para impulsar el desarrollo dentro del entorno empresarial local. “Dicho de otra manera, un ecosistema emprendedor es un conjunto de condiciones y actores interconectados que trabajan en conjunto para facilitar el desarrollo de actividades emprendedoras”(Villegas Mateos 2024, 325).

Kantis, Federico, e Ibarra García (2020, 353) definen al ecosistema emprendedor como “el conjunto de actores, factores, relaciones y procesos que actúan e interactúan moldeando las condiciones para la creación, desarrollo y expansión de las empresas en un espacio geográfico determinado”. Este concepto surge para identificar a los actores y evaluar las conexiones que impactan la actividad emprendedora en un lugar específico.

Dado que este desarrollo depende de las relaciones que se establecen, primero a nivel local y luego a nivel regional y nacional, el concepto de ecosistema emprendedor incluye aspectos culturales y diferentes tipos de actores públicos, privados, individuales y colectivos, cuyas relaciones influyen en el crecimiento de los emprendedores y en el propio ecosistema (Arenal et al. 2018, 88).

Entre los elementos más importantes que componen el ecosistema emprendedor, Kantis, Federico e Ibarra García (2020, 354–57) explican que el primer lugar corresponde a los emprendedores, son el elemento central del ecosistema y representan la base para su construcción, mantenimiento y retroalimentación, se considera tanto a emprendedores nuevos como aquellos que ya han logrado un posicionamiento y crecimiento de sus empresas. En segundo lugar, se encuentran las instituciones, organizaciones, empresas y la academia que se involucran de manera directa e indirecta en el proceso de generación y crecimiento de emprendimientos tales como las incubadoras, aceleradoras, actores de financiamiento, inversores ángeles, gobierno, universidades, medios de comunicación entre otros. En tercer lugar, se encuentran las condiciones macro que influyen en el progreso de la actividad económica, como las condiciones de la demanda, capital humano, acceso a mercados y consumidores, infraestructura, cultura de emprendimiento e innovación. El cuarto elemento son las redes de contacto formales e informales que facilitan las relaciones y desarrollan conexiones de intercambio al interior de los ecosistemas (*Figura 1*).

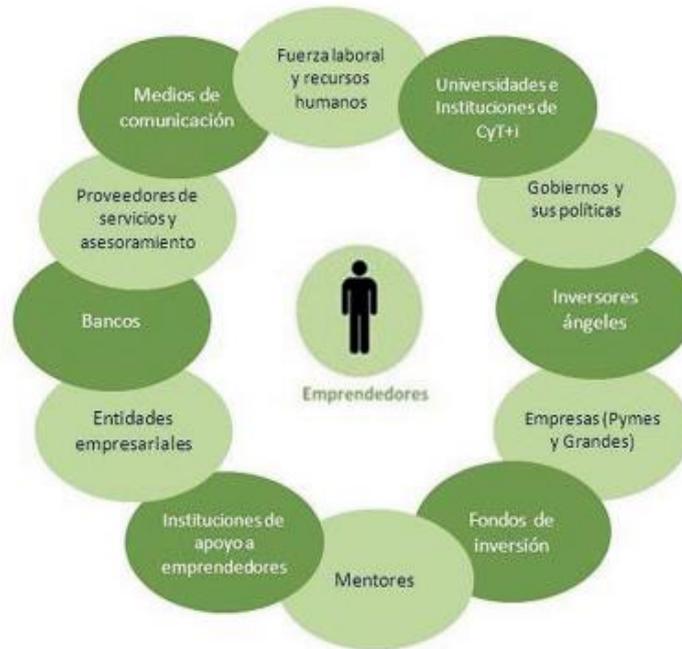


Figura 1. Elementos que componen el ecosistema emprendedor.
Fuente y elaboración : (Kantis, Federico, y Ibarra Garcia 2014, 34).

En esta misma línea, Erick Stam (2015, 1765) a partir desde un enfoque sistémico define al ecosistema empresarial como “conjunto de actores y factores interdependientes coordinados de tal manera que permiten el emprendimiento productivo”, entendiéndose como emprendimiento productivo a aquellas iniciativas que generan innovación, valor económico y social de manera sostenible y que surgen a partir de un ecosistema emprendedor bien articulado. Además, resalta que, si bien los emprendedores son un elemento central en el ecosistema, el éxito de su funcionamiento depende de las interacciones dinámicas entre los diferentes elementos para el surgimiento, consolidación y evolución de las iniciativas emprendedoras productivas.

5. Escalabilidad de emprendimientos locales

Los emprendimientos locales ya sean de carácter económico o social o de cualquier sector productivo contribuyen al desarrollo socioeconómico, generan empleo y dinamizan los ecosistemas empresariales, como se mencionó anteriormente los emprendimientos pueden surgir tanto por necesidad o por oportunidad y en cualquiera de los casos su desarrollo y escalabilidad se ven influenciados principalmente por las condiciones y recursos del ecosistema en el que se desarrollan, entendiéndose que “La escalabilidad se refiere a la capacidad de una empresa para crecer sin perder clientes, disminuir la calidad o cambiar la propuesta de valor central de la organización”

(Mathaisel 2015, 1). De ahí que el concepto de escalabilidad está estrechamente asociado al término de crecimiento o desarrollo y vinculado con el ecosistema emprendedor.

Siguiendo el enfoque empresarial, Jablonski (2016, 15) explica que la escalabilidad es la capacidad del modelo de negocio para mantener o mejorar su rendimiento al ampliar o reducir la cantidad de componentes y recursos, es decir la escalabilidad, funciona como un indicador clave que establece la capacidad de crecimiento de la empresa.

En relación con el tema establecido que busca identificar las dimensiones del ecosistema emprendedor que limitan el desarrollo y escalabilidad de los emprendimientos locales, dado que, los emprendimientos locales contribuyen al desarrollo económico endógeno de un territorio, la articulación de los GADS, actores y factores del ecosistema de emprendimiento resultan claves para crear emprendimientos que tengan una correcta planeación para que en un futuro se logren consolidar como empresas dinámicas. (Araque Jaramillo y ed 2019, 83).

6. Emprendimiento dinámico

El término emprendimiento dinámico está estrechamente relacionado con el término gacela que fue propuesto por Birch para referirse a las empresas de alto crecimiento, mismo que a nivel internacional fue propuesto por la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico para distinguir “a empresas jóvenes de alto crecimiento o más específicamente a empresas con menos de 5 años de antigüedad y con una tasa media de crecimiento del empleo superior al 20% anual durante un período de 3 años y con diez o más empleados al comienzo del período” (Henrekson y Johansson 2010, 228).

En América Latina este término fue introducido en los primeros estudios realizados por el Programa de Desarrollo Emprendedor-Prodem en colaboración con el Banco Interamericano de Desarrollo, ampliando el concepto de emprendimiento dinámico para referirse no solo a empresas gacelas sino también a aquellas empresas que pese a no tener un crecimiento rápido tienen la capacidad de seguir desarrollándose y convertirse en pymes competitivas con potencial de seguir creciendo en el futuro, en este sentido se establece un concepto de emprendimiento dinámico más flexible que permite entender el fenómeno del crecimiento empresarial: “Un emprendimiento dinámico es un proyecto o nueva empresa que tiene el potencial de sobrevivir a los primeros años de

vida y de convertirse en (al menos) una pyme competitiva con proyección de seguir creciendo.” (Kantis, Federico, y Ibarra García 2018, 13).

Cabe señalar que, los emprendimientos dinámicos surgen por oportunidades en el mercado tienen una mayor escalabilidad y sostenibilidad, sin embargo, los emprendimientos que han surgido por necesidad también pueden llegar a ser emprendimientos dinámicos siempre y cuando se agregue innovación en sus procesos que permita realzar su crecimiento y destacar en su sector (Juna Cabrera 2017, 18).

La definición del emprendimiento dinámico ayuda diferenciar de otros tipos de emprendimiento, como el de base tecnológica o los innovadores. El emprendimiento de base tecnológica es desarrollado por especialistas que encuentran oportunidades a través del uso de la tecnología, sin embargo, no todas estas empresas logran un crecimiento acelerado. Por otro lado, los emprendimientos innovadores se concentran en incorporar iniciativas novedosas en su modelo de negocio más que en el uso de la tecnología. A diferencia de estos, el emprendimiento dinámico se caracteriza por un crecimiento continuo, sin necesariamente ser tecnológico o innovador, pero destaca por su capacidad de diferenciación que le permite tener un crecimiento acelerado en el mercado. (Hidalgo, Kamiya, y Reyes 2014, 14)

El surgimiento de un emprendimiento dinámico es el resultado de una combinación de factores ya que, “suelen ser fundadas por equipos que cuentan con vocaciones, aspiraciones y competencias que les permite apalancarse en redes de contactos valiosas para llevar adelante propuestas de valor basadas en la diferenciación, la innovación y/o en oportunidades de negocio orientadas a capitalizar tendencias económicas dinámicas y escalables.” (Kantis, Federico, y Ibarra García 2015, 25).

Hidalgo, Kamiya, y Reyes (2014, 13) explican que entre las principales características que definen un emprendimiento dinámico son:

- Ventas de al menos \$ 100,000 en el primer año.
- Tiene un crecimiento anual mínimo del 35%.
- Demuestran una clara intención de acumular y expandirse.
- Se destacan por tener un alto nivel de diferenciación e innovación.
- Tienen la capacidad para evolucionar al menos en una mediana empresa.

6.1 Ecosistema de emprendimientos dinámicos

El desarrollo de emprendimientos dinámicos es decir aquellos que tienen un alto crecimiento está influenciado principalmente por las condiciones del entorno, la articulación y coordinación de los diferentes actores que promuevan no solo su creación si no también su crecimiento. Desde un enfoque evolutivo y sistémico, el concepto de ecosistema emprendedor ha tomado una posición relevante para describir las condiciones y la estructura institucional que impulsan la creación de empresas dinámicas en un lugar específico, este enfoque integra las influencias del entorno social, cultural, económico, político y regulatorio, tanto en etapas previas a la creación de la empresa como en etapas posteriores de crecimiento y expansión de la empresa (García et al. 2018, 215).

Considerando que el concepto de ecosistema emprendedor constituye un marco para comprender la naturaleza de los lugares en los que se desarrolla la actividad emprendedora (Cabrera y Ramos 2024, 8) y, para entender el ecosistema de los emprendimientos dinámicos, es necesario partir de un enfoque sistémico tomando en cuenta las influencias del contexto social, cultural, económico, político y regulatorio en las diferentes etapas del proceso emprendedor, desde la creación hasta el crecimiento de la empresa.(Kantis, Federico, y Ibarra García 2020, 342).

El desarrollo de emprendimientos dinámicos es decir aquellos que tienen un alto crecimiento está influenciado principalmente por las condiciones del entorno, la articulación y coordinación de los diferentes actores que promuevan no solo su creación si no también su crecimiento.

El enfoque sistémico combina dos tipos de perspectivas. La primera es una visión general de todos los factores que influyen en la creación y crecimiento de las nuevas empresas dinámicas que permite conocer de manera general los factores que afectan al emprendimiento; esta visión se llama sistema de desarrollo emprendedor. La segunda visión se enfoca en los actores específicos (personas, instituciones, empresas) y sus relaciones de apoyo, esta visión se la conoce como ecosistema de emprendimiento (Kantis, Federico, y Ibarra Garcia 2014, 27–28).

6.2 Proceso de creación y desarrollo de emprendimientos dinámicos

Desde en un enfoque sistémico, Kantis, Ishida y Komori (2002, 7–8) identifican que la creación y desarrollo de emprendimientos dinámicos consta de tres etapas (*Figura 2*).

Primera etapa: gestación del proyecto; empieza con la identificación de la motivación y las competencias para emprender, la identificación de la oportunidad de negocio y la elaboración del proyecto.

Segunda etapa: puesta en marcha de la empresa, constituye la decisión de iniciar la actividad empresarial y acceso a recursos financieros y no financieros para empezar con el negocio.

Tercera etapa: desarrollo inicial de la empresa, comprende la introducción del negocio al mercado y la gestión empresarial durante los primeros años, esta etapa representa una prueba de supervivencia en el que los emprendedores enfrentan dificultades reales para la continuidad en el mercado, muchos emprendimientos no logran pasar esta fase por lo que su vida operativa es corta.



Figura 2. Etapas del proceso emprendedor.

Fuente y elaboración : (Kantis, Ishida, y Komori 2002, 8).

El enfoque sistémico permite determinar un conjunto de factores sociales, culturales y económicos que actúan en cada etapa del proceso emprendedor que dan lugar al concepto de sistema de desarrollo emprendedor, cuya definición es: “el conjunto de elementos y factores que inciden sobre el proceso emprendedor contribuyendo u

obstaculizando el nacimiento y desarrollo de emprendedores y de empresas tanto en términos cuantitativos como cualitativos.”(Kantis et al. 2004, 25).

De acuerdo al reporte del Índice de Condiciones Sistémicas para el Emprendimiento Dinámico ICSED-PRODEM (2023) los factores antes mencionados se agrupan en tres ejes: “(i) el capital humano emprendedor y sus ámbitos formativos, (ii) el espacio de oportunidades y sus determinantes, y (iii) los factores que pueden promover o inhibir la creación y crecimiento de las empresas” (2023, 13).

En el primer eje, las condiciones sociales, educación y cultura, son los factores que confluyen directamente en la primera etapa del proceso emprendedor que es la etapa de gestación, en esta etapa el capital humano emprendedor es el factor clave ya que, determina la existencia de emprendedores capacitados y motivados para crear ideas innovadoras y escalables, en este sentido, las condiciones sociales en las que se desenvuelven los emprendedores desde edades tempranas influye en la formación de las motivaciones, valores y actitudes que van adquiriendo en su entorno para iniciar un emprendimiento, así, si en su entorno hay personas que emprenden, es más probable que también se sienta motivado a emprender.

Los ingresos también resultan ser un elemento clave, puesto que, si se tiene ingresos suficientes, tiene mayor accesibilidad a educarse y a financiar el emprendimiento. Otro elemento de las condiciones sociales a considerar, es el perfil de la estructura social, que dependiendo de su nivel de organización influye en la capacidad de crear redes de contactos en diferentes sectores sociales para el acceso al capital social y apoyo en la creación y crecimiento de emprendimientos.

La educación y el proceso formativo son también factores que influyen directamente en la formación del capital humano emprendedor, el desarrollo de habilidades y competencias que van desde evaluar proyectos hasta la creación de redes de apoyo benefician el proceso emprendedor, la educación cumple un papel importante en la alfabetización digital que no precisamente está dirigido a emprendedores.

La cultura también es un factor relevante, puesto que los valores y creencias de una sociedad pueden impulsar o limitar el surgimiento de emprendedores, además, la valoración del emprendedor, la capacidad de asumir el riesgo a fracasar y, experiencias adquiridas intervienen en las motivaciones para emprender.

El segundo eje considera los factores que inciden en la existencia de oportunidades de negocios en la etapa de puesta en marcha del proceso emprendedor, dichos factores están relacionados con:

Las condiciones de la demanda; que influyen directamente en la creación de empresas dinámicas ya que dependen de la estructura y dinamismo del mercado, así como, del tamaño de la economía.

La estructura empresarial; influye en el tipo y calidad de oportunidades según el tipo de empresas existentes. Las grandes empresas con sus demandas crean oportunidades para que surjan nuevos emprendimientos dinámicos que atiendan las necesidades y puedan escalar. Un ejemplo de ello es la colaboración con startups para impulsar la innovación en nuevos negocios.

El desarrollo de plataformas de ciencia y tecnología para la innovación; es clave para generar oportunidades para emprendimientos dinámicos, entre mayor sea la transferencia de conocimiento, y se cuente con una alta calidad de instituciones de ciencia y tecnología, las condiciones para la producción de iniciativas emprendedoras, como spin-offs científicos o colaboraciones entre grandes empresas y startups serán más altas.

El tercer eje comprende los factores que promueven o limitan la creación de nuevas empresas, el desarrollo y crecimiento de las existentes; factores como el capital social, permite crear redes de contacto con actores importantes como empresarios o instituciones que faciliten el acceso a recursos; el acceso al financiamiento adecuado, las políticas y regulaciones que están relacionados con la actividad emprendedora como normas tributarias y normas que promuevan el emprendimiento, intervienen directa e indirectamente en la tercera etapa del proceso emprendedor que corresponde al desarrollo inicial de los proyectos emprendedores para que logren concretarse en negocios reales.

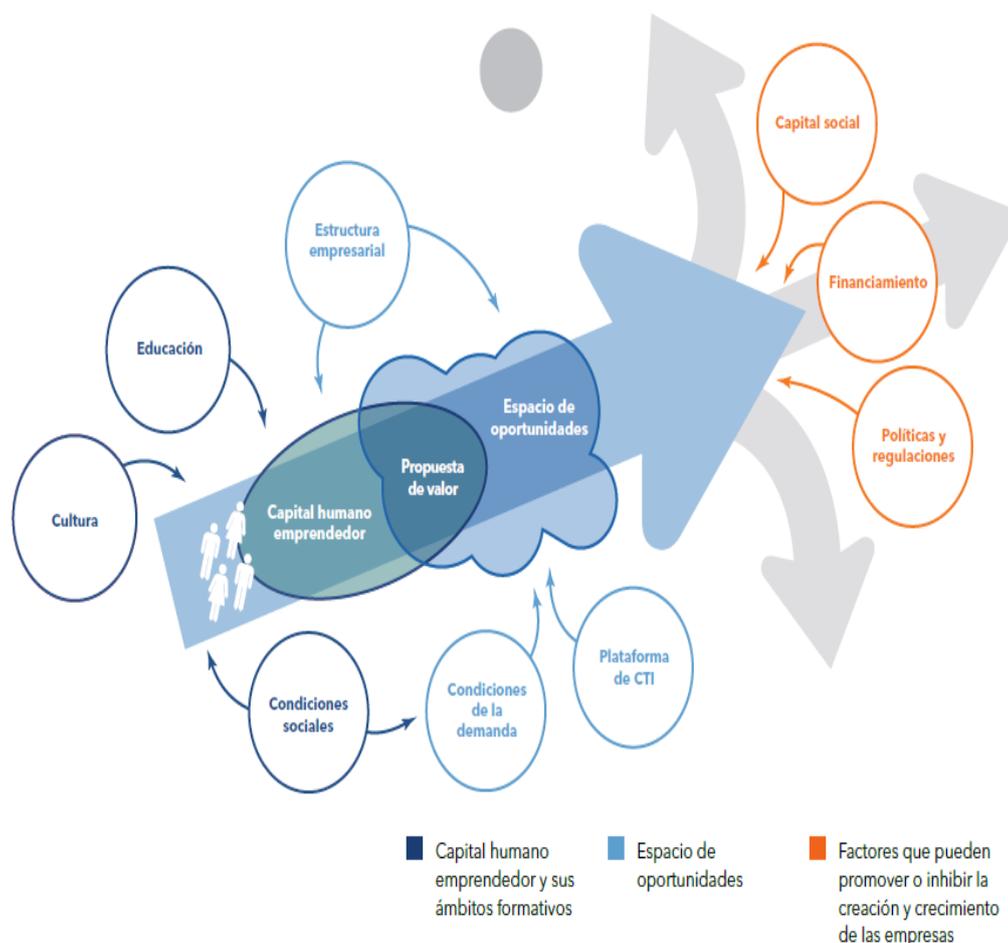


Figura 3. Enfoque sistémico del emprendimiento dinámico.
 Fuente y elaboración : (Kantis, Federico, y Ibarra Garcia 2023, 13).

De acuerdo con lo expuesto, resulta pertinente complementar el enfoque sistémico con el modelo propuesto por Stam y Van de Ven (2021, 812–19) que permite entender el funcionamiento del ecosistema emprendedor como un sistema completo para el surgimiento del emprendimiento productivo a través de cuatro niveles:

1. Condiciones marco: representan la base general del entorno donde ocurre el emprendimiento e influyen en su desarrollo, se compone por las instituciones formales, la cultura y las redes de apoyo.
2. Condiciones sistémicas: abarca los recursos más definidos que requiere un emprendedor para actuar y tienen una influencia más directa sobre el emprendimiento, tales como la infraestructura física, demanda, intermediarios, talento humano, conocimiento, liderazgo y financiamiento.

3. **Producto:** se refiere al tipo de emprendimiento que surge a partir de las diferentes interacciones, se basa más en calidad que en cantidad de emprendimientos. El producto esperado de un ecosistema que funciona bien es el emprendimiento productivo.
4. **Resultados:** hace referencia al impacto que tiene todo el ecosistema como generación de emprendimientos productivos que generen empleo, innovación, eleven la calidad de vida de la comunidad y genere bienestar social y económico.

A partir de este modelo Wurth, Stam y Spigel (2022, 736) identifican diez elementos claves agrupados en los dos primeros niveles: condiciones marco, que abarca las instituciones formales, cultura emprendedora, entorno físico y redes; como condiciones sistémicas, el financiamiento, talento, conocimiento, servicios de apoyo, liderazgo y demanda, permiten analizar cómo los diferentes factores interactúan dentro del ecosistema incorporando mecanismos causales, es decir, los procesos mediante los cuales la combinación y coordinación entre los elementos del ecosistema contribuyen al surgimiento del emprendimiento productivo. Esta actualización del modelo original representa no solo una herramienta para diagnosticar los ecosistemas emprendedores, sino también para diseñar estrategias y políticas públicas para generar un desarrollo emprendedor sostenible.

La importancia de las relaciones entre los diferentes actores, recursos y condiciones constituyen el ecosistema emprendedor que hace referencia al espacio en el que nacen, crecen y se desarrollan los emprendimientos, en donde, convergen el emprendedor y las relaciones entre los diferentes actores como emprendedores, gobierno locales, ONGs, organizaciones sociales, academia, medios de comunicación y demás quienes contribuyen de acuerdo a su grado de participación a crear condiciones mediante el trabajo articulado para el desarrollo del emprendimiento.

Dichas relaciones influyen directamente en el desarrollo y escalabilidad de los emprendimientos, además, crean condiciones para desarrollar emprendimientos dinámicos, y productivos, es decir, que tengan un crecimiento rápido y sostenido que impacten directamente en la economía local y en el ámbito social. Sin embargo, estas condiciones no se manifiestan de forma uniforme en todos los territorios. Por ello es necesario observar cómo estas dinámicas están avanzando en América Latina y especialmente en Ecuador, que si bien enfrentan grandes desafíos han presentado importantes avances en los últimos años.

7. Elementos diferenciadores en los ecosistemas de América Latina

De acuerdo con el reporte del Grupo de Ecosistemas Inteligentes de América Latina - GEIAL comparado (2024, 45–55), los ecosistemas latinoamericanos todavía no han logrado obtener niveles de gran desarrollo, sin embargo, han presentado progresos significativos en diferentes elementos que contribuyen a la mejora de las condiciones sistémicas para los emprendimientos.

A continuación, se expone brevemente los elementos diferenciadores que poseen las principales ciudades grandes que han presentado mejoras en el último año.

Dentro de las ciudades grandes que mayores avances presentan se encuentra:

- San Pablo (Brasil) destaca por su liderazgo en capital humano emprendedor, acceso a la inversión privada y un ambiente empresarial con alto dinamismo especialmente en sectores tecnológicos, es una de las pocas ciudades donde existen políticas públicas orientadas a apoyar empresas científicas tecnológicas conocidas como EBCTs, además, de articular los emprendimientos con inversionistas y organizaciones locales y extra locales.
- Monterrey (México) lidera por tener una de las culturas emprendedoras más fuertes de la región, capital social y redes de contacto, es una ciudad con mayor énfasis en inversión privada facilitando financiamiento para las startups y la incorporación en grandes empresas de esquemas de innovación abierta, lo que genera mayores oportunidades para emprendedores.
- Bogotá (Colombia) se distingue por tener una cultura emprendedora bien establecida respaldada principalmente con iniciativas de formación emprendedora tanto dentro como fuera del sistema educativo ofreciendo importantes oportunidades de mercado.
- Santiago (Chile) lidera en políticas públicas efectivas enfocadas al emprendimiento impulsadas por un entorno institucional favorable, posee una fuerte articulación entre gobierno, academia y sector privado.
- Medellín (Colombia) sobresale por tener una sólida cultura emprendedora, políticas de innovación y condiciones de la demanda, a pesar de contar con iniciativas de innovación abierta, presenta limitaciones para impulsar empresas científicas y obstáculos regulatorios.

En cuanto a ciudades intermedias se encuentra:

- Manizales (Colombia) lidera por tener una cultura y formación emprendedora sólida y una fuerte articulación institucional, promueve activamente la incorporación de esquemas de innovación abierta con grandes empresas, así como las redes locales de inversión. El apoyo de los fundadores de startups que asumen roles de mentores e inversores ha sido clave para lograr importantes avances en conocimiento, redes de apoyo y recursos.
- Concepción (Chile) destaca la estructura de gobernanza local sólida, capital social, y redes de apoyo cuenta con una fuerte articulación entre academia, gobierno local y sector privado lo que permite alinear esfuerzos y recursos.

Un aspecto importante que evidencia el estudio de GEIAL (2024), es que el tamaño de la ciudad no guarda una relación directa con el desarrollo de las condiciones para el emprendimiento, ya que existen ecosistemas de ciudades intermedias y pequeñas que presentan ecosistemas altamente dinámicos en comparación con las grandes ciudades, esto se lo puede evidenciar en Ecuador, que si bien, aún no se encuentra entre los países con ecosistemas más desarrollados algunas de sus ciudades han comenzado a mostrar señales de crecimiento y mejora, como el caso de la ciudad de Quito, que presenta avances significativos en la articulación entre actores locales y gobernanza territorial con una creciente atención desde las políticas públicas para fortalecer el emprendimiento, y, en la ciudad de Loja, su ecosistema evidencia una alta colaboración local en las redes de apoyo y una gobernanza colaborativa local con altos niveles de confianza entre los diferentes actores (Kantis y Federico 2024, 96–119).

Estos casos demuestran el enfoque sistémico planteado por Wuth, Stam y Spigel (2022) que más allá del tamaño de las ciudades y la presencia de los recursos, el desarrollo del ecosistema depende de la calidad de sus interacciones, lo que refuerza la necesidad de realizar un diagnóstico y crear estrategias que se adapten a las particularidades de cada territorio.

En el contexto de Ecuador, el estudio del ecosistema emprendedor está cobrando especial relevancia debido al creciente número de emprendimientos; el último reporte del Global Entrepreneurship Monitor (2024, 16) revela que Ecuador es uno de los países latinoamericanos con mayor índice de emprendimientos nuevos, registra un tasa de actividad emprendedora temprana - TEA de 32,7%, esta tendencia no es nueva, según los registros de los reportes del Global Entrepreneurship Monitor en años anteriores Ecuador ya registraba niveles superiores al promedio regional con algunas variaciones importantes, desde el año 2004 Ecuador registraba una TEA del 27.2% pero bajó al 17.2%

en el año 2008. A partir del año 2012 la TEA subió a 26.6%, y para el 2016 alcanzó el 31.8% registrando una de las tasas más altas debido a que se registró un incremento importante de nuevos emprendedores. Sin embargo, en los últimos años se ha evidenciado un leve descenso, en el año 2023 la TEA bajó a 32.7%, este comportamiento evidencia que en Ecuador existe una alta disposición para emprender, pero también revela la importancia de analizar, estudiar y fortalecer el ecosistema emprendedor con el fin de generar condiciones óptimas que permitan consolidar los emprendimientos y que aporten de manera sostenida con un valor económico y social.

Araque, Rivera y Argüello (2021, 21) señalan que para fortalecer el ecosistema emprendedor en Ecuador, se requiere una acción conjunta entre actores públicos, privados y sociales que no solo generen un entorno óptimo para la creación de nuevos emprendimientos, sino que, garanticen su sostenibilidad a largo plazo, fomentando principalmente los emprendimientos por oportunidad que contengan un alto grado de innovación, acompañado de una normativa clara y una acción conjunta dentro de una gobernanza articulada y participativa.

Rivera y Mesías (2024, 28), recalcan que independientemente del tipo de economía en la que se quiera fortalecer las condiciones sistémicas del ecosistema emprendedor, el Estado desempeña un papel clave con presencia activa e implementación de políticas públicas de forma descentralizada que respondan a las necesidades reales de cada territorio en los que surgen los emprendimientos.

Estas investigaciones realizadas en Ecuador principalmente en ciudades como Quito, Loja, Cuenca, entre otras, han identificado avances importantes en la construcción de entornos favorable para el emprendimiento. No obstante, existen territorios particularmente en la región Amazónica en la ciudad de Nueva Loja perteneciente a la provincia de Sucumbíos en la que se evidencia un incremento en la actividad emprendedora que todavía no han sido estudiadas. Dada la disponibilidad de información, la presente investigación se enfoca en analizar las condiciones sistémicas que configuran el ecosistema emprendedor de Nueva Loja que permita identificar los elementos o dimensiones con mayor oportunidad de mejora para el desarrollo sostenible de emprendimientos dinámicos y productivos.

Capítulo segundo

Metodología de investigación

Sucumbíos forma parte de las provincias en las que los emprendimientos presentan un importante crecimiento de actividades económicas a nivel general y de manera específica en Nueva Loja, capital provincial y cabecera cantonal de Lago Agrio, alberga la mayor concentración poblacional de la provincia, de acuerdo a los resultados presentados por el Instituto Nacional de Estadística y Censos – INEC, en el último Censo de Población y Vivienda realizado en el año 2022, la parroquia Nueva Loja registró 65,791 habitantes.

Para analizar el ecosistema emprendedor de la ciudad de Nueva Loja se tomó como referencia el estudio de Geial¹ de la ciudad de Loja, debido a la similitud de características en cuanto a población y características sociodemográficas. Para ello se empleó la técnica de muestreo *purposive sampling* que consiste en la selección de las personas y/o actores claves que tiene el conocimiento y aportan con información relacionada y útil sobre el tema de investigación, dentro de este grupo se seleccionó a emprendedores, académicos, profesionales de organizaciones de apoyo al emprendimiento, representantes del gobierno local y profesionales especializados en emprendedores y empresas jóvenes.

El desarrollo económico se ha evidenciado con mayor fuerza, en especial en las actividades de servicio y comercio, según el registro estadístico de empresas que elabora el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, para el año 2023 el cantón Lago Agrio cuenta con un total de 9103 empresas, predominan las microempresas (94,78%), seguido de las pequeñas empresas (4,04%), el 0,78% son grandes y medianas empresa, esto da cuenta que los negocios que se registran en el cantón y de manera específica en Nueva Loja 7726 son negocios de pequeña escala que surgen a partir de emprendimientos. A partir de esta información se obtuvo la muestra de emprendimientos a los cuales se aplicó la encuesta que permitió determinar y evaluar las condiciones del ecosistema emprendedor.

¹ El Geial de Loja es un estudio que evalúa los principales elementos que constituyen el ecosistema emprendedor, utilizando la metodología del Grupo de Ecosistemas Inteligentes de América Latina (GEIAL) y Desarrollo emprendedor (PRODEM) para identificar las áreas de mejora y oportunidad.

1. Métodos aplicados en la investigación

Para un desarrollo integral de la investigación se aplicó un enfoque metodológico mixto compuesto por:

Método Cualitativo: A través de la aplicación de entrevistas dirigidas a actores claves de ecosistema emprendedor de Nueva Loja se recolectó información de carácter cualitativo con el fin de conocer sus percepciones, opiniones y valoraciones mediante la formulación de preguntas abiertas relacionadas a los dominios del ecosistema emprendedor.

Los actores que participaron fueron:

Representantes de ONGs:

- Alicia Garcés, coordinadora de proyectos de emprendimientos en la Federación de Mujeres de Sucumbíos
- Andrea Vallejo, técnica de emprendimiento de la Federación de Mujeres de Sucumbíos.

Representantes de instituciones gubernamentales:

- Roberth Gallegos, analista de movilidad social y responsable del área de emprendimientos en el Ministerio de Inclusión Económica y Social-MIES
- Luis Palomeque, coordinador de la Unidad de la Industrialización, Comercialización y Competitividad del Emprendimiento del Consejo Provincial de Sucumbíos
- Mayra Vincet, técnica del área de emprendimiento del Consejo Provincial de Sucumbíos y emprendedora.

Representantes de la academia:

- Orlando Guarnizo, Rector de la Unidad Educativa Juan Ramón Jiménez
- Yadira Vargas, docente y coordinadora del área de emprendimientos en el Instituto Tecnológico Superior Crecermas-ISTEC

Representantes de organizaciones de emprendimientos:

- Gloria Granda, socia y ex presidenta de la Cámara de Pequeñas y Mediana empresas de Nueva Loja-Capymes.
- Natasha Benitez, emprendedora y representante de la Organización de Emprendimientos de Piscicultura de Nueva Loja.
- Roberto Pachacama, emprendedor y representante de Asociación de Pequeños Comerciantes de Nueva Loja.

Método Cuantitativo: A través de la aplicación de encuestas estructuradas con preguntas cerradas se recolectó información que permitió caracterizar el ecosistema emprendedor de Nueva Loja. Se ejecutaron 67 encuestas distribuidas entre los grupos de emprendimientos identificados: 12 encuestas emprendedores relacionados con ONG's, 15 encuestas emprendedores vinculados a programas de gobierno, 15 encuestas emprendedores vinculados con la academia, y 25 encuestas relacionados con emprendimientos de organizaciones sociales y particulares.

Revisión Documental y Estadística: Esta herramienta de investigación permitió conocer, analizar y recopilar información bibliográfica para entender la situación actual del emprendimiento a nivel nacional y específicamente en la ciudad de Nueva Loja, la revisión de información relacionada al emprendimiento tanto de instituciones públicas y privadas como el Sistema de Renta Internas (SRI), Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), Reglamento a la Ordenanza de Fomento al Emprendimiento, Gobiernos Autónomos Descentralizados, Alianza para el emprendimiento e innovación (AEI), CONQUITO, Universidades, Grupo de Ecosistemas Inteligentes de América Latina (GEIAL), y diferentes Organizaciones locales e internacionales contribuyó con información para el desarrollo de la presente investigación.

2. Determinación del tamaño de la muestra

El tamaño de la muestra de estudio se lo calculó a partir de la fórmula de una Población Finita, tomando como tamaño de la población la sumatoria de las 7408 microempresas más las 318 pequeñas empresas existentes en la parroquia de Nueva Loja que dan un total de 7726 empresas. Es importante señalar que una de las limitaciones de la investigación es que se está trabajando es con un nivel de confianza del 90%.

$$n = \frac{(Z^2 \times N \times p \times q)}{((N-1) \times E^2) + (Z^2 \times p \times q)}$$

Nomenclatura:

n = Tamaño de la muestra

N = Tamaño de la Población

E = Error máximo que se puede permitir

Z = Nivel de confianza, generalmente se utiliza el 95% que tiene un valor de 1,96

p = Personas que en un pre-test contestan de forma afirmativamente (%)

q = Personas que en un pre-test contestan de manera negativa (q=1- p)

*Cuando no se tiene valores de p y q se asume que p y q tiene un valor de 0,5.

	PORCENTAJE	NÚMERO	CUADRADOS
Z	90%	1,65	2,7225
N	7.726	7.726	
p	50%	0,50	0,25
q	50%	0,50	
e	10%	0,1	0,01

Remplazando los valores en la fórmula, se obtiene como resultado una muestra de 67 emprendimientos a los que se les va a realizar la encuesta.

MUESTRA	$Z^2 * N * p * q$	5258,50875
	$N - 1 * E^2$	77,25
	$Z^2 * p * q$	0,680625
	n=	67

3. Instrumentos de recolección de información

Entrevistas: Constan en 14 preguntas abiertas relacionadas a los tres objetivos específicos del estudio, diseñadas principalmente para aplicar a los actores de Nueva Loja que se relacionan con el emprendimiento, como gobierno local, academia, emprendedores, organizaciones y ONG's. Con la aplicación de las entrevistas se logró obtener información cualitativa que fue transcrita y posteriormente analizada utilizando el software Atlas ti, para interpretar la información de las diferentes experiencias de los actores, entender y realizar un diagnóstico para conocer el estado actual del ecosistema emprendedor, además, identificar las áreas de mejora en las que se requiere mayor atención.

Encuestas: El formulario diseñado para la recopilación de datos, consta de 36 preguntas cerradas, distribuidas en siete secciones con preguntas relacionadas a los dominios que componen el ecosistema emprendedor;

- Sección I contiene preguntas generales de los emprendedores tales como; edad, género, nivel de instrucción, sector económico al que pertenece el emprendimiento, tiempo de funcionamiento y número de empleados.
- Sección II hace referencia a preguntas relacionadas con el capital humano y la cultura emprendedora, motivaciones para emprender, participación y formación en emprendimiento entre otras.
- Sección III indaga información acerca de las principales fuentes de financiamiento y políticas públicas del emprendimiento.
- Sección IV abarca preguntas acerca del acceso al mercado y las relaciones de las redes de apoyo de los diferentes actores que componen el ecosistema emprendedor en Nueva Loja.
- Sección V contiene preguntas acerca del acceso a tecnología e infraestructura que utilizan para desarrollar los emprendimientos.
- Sección VI contiene preguntas referentes a la parte de normativa y regulación del emprendimiento.
- Sección VII contiene preguntas referentes a la innovación y escalabilidad de los emprendimientos.

Toda la información obtenida en las encuestas es de carácter cuantitativa, los resultados obtenidos sirvieron de base para identificar los principales factores que afectan a la capacidad de los emprendimientos para escalar y lograr mantenerse en el tiempo. La encuesta se aplicó mediante formato digital a través de la plataforma Google Forms, lo cual permitió la recolección y tabulación de los datos adquiridos.

Capítulo tercero

Resultados de la investigación

1. Caracterización general de la ciudad de Nueva Loja

Previamente a la presentación de los resultados obtenidos, se muestra a continuación una breve caracterización de la ciudad de Nueva Loja con la finalidad de contextualizar el entorno territorial en el que se desarrolló la investigación.

1.1 Ámbito geográfico

La parroquia Nueva Loja se encuentra ubicada en la provincia de Sucumbíos, constituye la cabecera parroquial y cantonal, es una de las ciudades más pobladas de la región Amazónica, se encuentra a 297 metros sobre el nivel del mar y tiene un clima cálido húmedo con temperaturas que oscilan entre los 20° a 40°C. Cuenta con una vegetación y red hidrografía bastante extensa conformada por varios ríos, entre los que destacan el río Aguarico y el río San Miguel, este último delimita parte de la frontera con Colombia (Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón Lago Agrio 2019, 34–48).

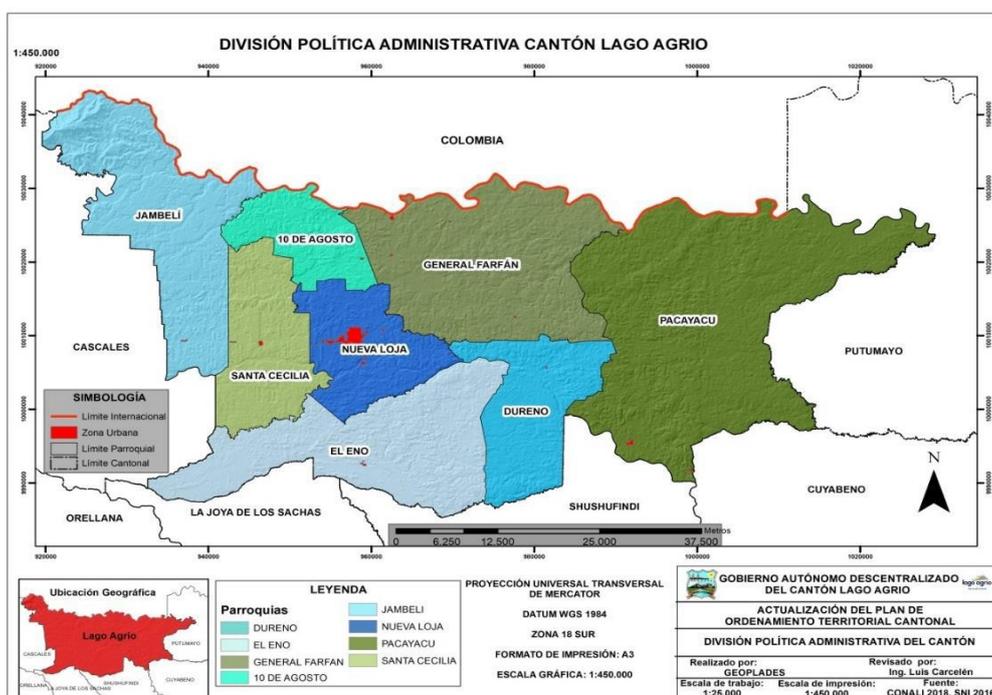


Figura 4. Ubicación geográfica de la parroquia Nueva Loja. (Tomado de PDOT de Lago Agrio, 2021)

Fuente: CONALI 2020, SNI 2016

Elaboración: GEOPLADES, 2020

1.2 Ámbito social

Población

De acuerdo a los resultados del último Censo de Población y Vivienda realizado en el año 2022, la parroquia Nueva Loja cuenta con 65.791 habitantes, la mayor concentración poblacional pertenece al área urbana con 55.627 habitantes y, en la parte rural 10.164 habitantes. Del total de la población, el 50,8% de habitantes corresponde a población femenina y el 49,2% población masculina; de acuerdo al grupo de edad la población se distribuye de la siguiente manera: población niños de 0 a 11 años (21,08%) población adolescentes de 12 a 17 años (12,0%) población jóvenes de 18 a 29 años (21,8%) población adulta de 30 a 64 años (39,6%) población adulta mayor de 65 años o más (4,7%), teniendo como población predominante en edad adulta y, con una auto identificación étnica diversa; cerca del 85% de la población se auto identifica como mestiza/o, el 6,3% como afro ecuatoriana/o, 6,3% indígena, 1,7% blanca/o y el 0,8% como montubia/o. Debido a la ubicación fronteriza de Nueva Loja, constituye una zona de mayor presencia de personas que se encuentran en situación de movilidad humana, especialmente para personas de nacionalidades Colombiana y Venezolana (Instituto Nacional de Estadística y Censos 2022).

Vivienda

La ciudad de Nueva Loja alberga 28.035 viviendas entre particulares y colectivas distribuidas en los diferentes sectores y barrios de la ciudad, más del 80% de viviendas cuenta con acceso a servicios básicos tales como; agua por red pública (81,3%), electricidad (98,6%), alcantarillado (79,2%), recolección de basura (96,8%), además, se evidencia que en los últimos años existe mayor accesibilidad a recursos tecnológicos tales como: internet y telefonía móvil en comparación con el último censo realizado en el año 2010 (Instituto Nacional de Estadística y Censos 2022).

Educación

Según la información del Plan de Ordenamiento Territorial de Lago Agrio (2019, 126) , en el cantón existen 201 establecimientos educativos, de estos 51 establecimientos se encuentran ubicados en la parroquia Nueva Loja de los cuales 37 son fiscales, 5 fisco misionales y 9 particulares, siendo la educación pública la que predomina en la parroquia Nueva Loja.

El Censo de Población y Vivienda (2022) reporta que la tasa de analfabetismo en la parroquia Nueva Loja es del 1,8% presentando una considerable disminución en relación al año 2010 cuya tasa era del 4,32%. El nivel de instrucción alcanzado que predomina en los habitantes es el de bachillerato con un 39,8%, seguido de la educación básica 29,3%, y de la educación superior con un 24,6% y el 2,6% con nivel de instrucción de cuarto nivel o postgrado. El 92,8% de la población registra una tasa neta de asistencia en educación básica. El 77,7% de la población registra asistencia en educación de bachillerato y el 17,8% de la población registra asistencia en educación superior.

Salud

Respecto a la provisión de los servicios de salud, en la parroquia Nueva Loja existe cobertura de servicio por la parte pública y privada, en la parte pública el Ministerio de Salud tanto en la parte urbana como rural cuenta con dos centros de salud tipo A, dos centros de salud tipo B, un puesto de salud, y un hospital general que brinda la asistencia a toda la provincia de Sucumbíos (Ministerio de Salud Pública 2025).

1.3 Ámbito económico

Principales actividades económicas

De acuerdo al Registro Estadístico de Empresas – REEM (2023) las principales actividades económicas que se concentran en el cantón Lago Agrio son las actividades de servicios (42,29%), dentro de este grupo predominan los servicios de actividades de restaurantes y servicio móviles de comida, en segundo lugar, las actividades del comercio (40,46%), en tercer lugar, la industria manufacturera (8,73%), cuarto lugar, la actividad de la construcción (4,25%), quinto lugar, las actividades de agricultura, ganadería silvicultura y pesca (4,12%) y, por último, la actividad de explotación de mina y canteras (0,14%). La mayor parte de las empresas pertenecientes a estos sectores económicos se concentran en Nueva Loja.

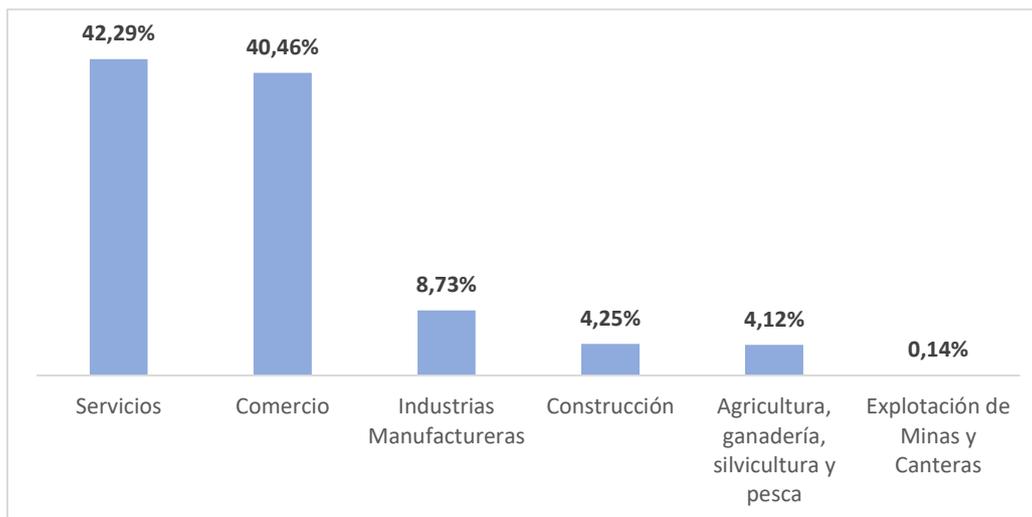


Figura 5. Sectores económicos en Nueva Loja.
Fuente: Registro Estadístico de Empresas-REEM 2023
Elaboración propia

Ventas totales según sectores económicos

Respecto al volumen de ventas totales generados por los distintos sectores económicos, destacan el sector del comercio con el 57,42% del total de las ventas registradas en el año 2023, seguido por el sector servicios con 11,74% del total de ventas, dentro de este sector quien mayor desempeño registra en cuanto a ventas totales es el sector del transporte y almacenamiento y las actividades de restaurantes y servicios de comida; otro sector que también tiene una participación significativa en la actividad económica es la construcción, pues contribuyó con el 28,4% del total de ventas registradas en Nueva Loja.

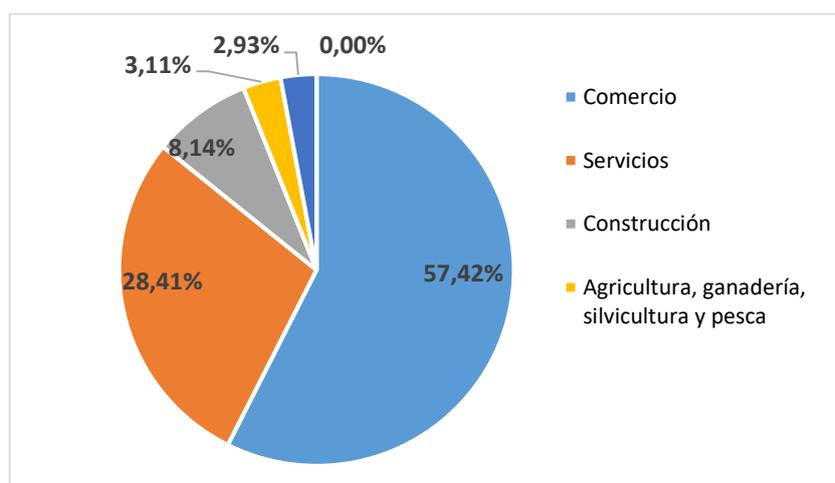


Figura 6. Ventas totales de sectores económicos en Nueva Loja.
Fuente: Registro Estadístico de Empresas-REEM 2023
Elaboración propia

Empleo generado promedio por sector económico

En cuanto al empleo registrado, las actividades que mayor aportan para la creación de plazas de trabajo son las actividades de servicios con el 74%, el comercio con 17%, la construcción el 5% y manufactura con el 3%, en las actividades que menor empleo se registra constan las actividades de agricultura y explotación de minas y canteras.

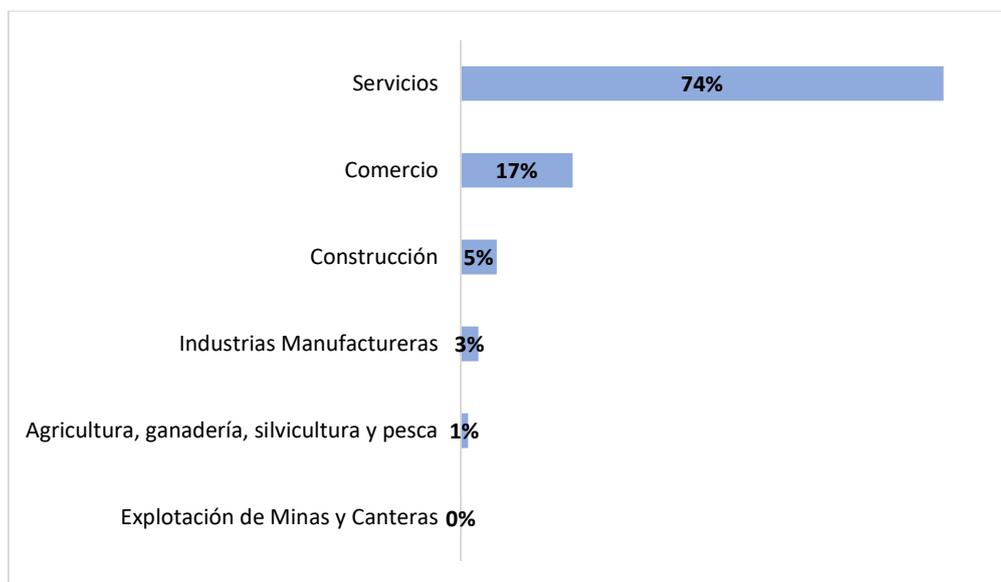


Figura 7. Empleo generado promedio por sector económico.

Fuente: Registro Estadístico de Empresas-REEM 2023

Elaboración propia

1.4 Ámbito cultural

Nueva Loja se caracteriza por tener una diversidad cultural, en la que conviven costumbres y tradiciones proveniente de diferentes grupos poblacionales colonos, indígenas, afrodescendientes, blancos, entre otros. Además, existen culturas nativas como los Cofán, Shuar y Kichwa asentados a lo largo de la provincia que aportan su propio conjunto de tradiciones, prácticas culturales y artesanías. Por ejemplo, la cultura Kichwa mantiene una herencia cultural en festividades, rituales y uso de plantas medicinales. A pesar de la riqueza cultural estos grupos enfrentan desafíos significativos, como el acceso limitado a servicios básicos y la necesidad de preservar sus tradiciones frente a la influencia de la cultura occidental y la modernización. Específicamente en la parroquia de Nueva Loja la influencia más notable proviene de la provincia de Loja, los primeros pobladores en llegar a esta ciudad motivados principalmente por el auge petrolero fueron los lojanos, seguido de la cultura Afro ecuatoriana proveniente de la provincia de Esmeraldas.

Según datos del Censo de Población y Vivienda (2022) entre las personas que se auto identifican como indígenas en Nueva Loja el 64,4% no habla un idioma ancestral, el 29,3% habla el idioma kichwa y el 2,5% se comunica en idioma Shuar Chichan lo que evidencia una tendencia a la pérdida del idioma originario de la cultura indígena local. En cuanto al lugar de nacimiento la gran parte de los habitantes de Nueva Loja son oriundos de la provincia de Sucumbíos, aunque también ha recibido un notable flujo migratorio desde distintas provincias del país, como Loja, Manabí, Pichincha, El Oro y Bolívar, lo que ha configurado una sociedad multicultural.

2. Análisis del ecosistema de Nueva Loja

Más allá del petróleo, el crecimiento económico de Nueva Loja está influenciado principalmente por el surgimiento de pequeñas empresas y microempresas en diferentes sectores económicos; de acuerdo a datos publicados por el Instituto Nacional de Estadística y Censos, en el año 2023² se identificó 7.726 empresas de estas características con permiso formal de funcionamiento, esto refuerza la idea de que la actividad económica – productiva de esta zona es altamente dinámica.

Una característica en común que tienen estas empresas es que surgen a partir de los emprendimientos, por tanto, es importante conocer el ecosistema en donde confluyen diversos factores que posibilitan su crecimiento, permanencia y transformación en micro, pequeñas, medianas y hasta grandes empresas o por el contrario en su desaparición. El análisis de cuáles son estas dimensiones que condicionan el éxito o fracaso de los emprendimientos en Nueva Loja, desde un enfoque sistémico, se detalla a continuación.

2.1 Primer eje: Capital humano emprendedor y sus ámbitos formativos

Educación

De la investigación realizada, se pudo identificar que 44,78% de los emprendedores de Nueva Loja tienen una edad entre 25 a 39 años, seguido del rango de edad de 40 a 45 años, lo que determina que la mayor parte de la población emprendedora en esta localidad son personas adultas.

²Última información disponibles en:
<https://public.tableau.com/app/profile/inec/viz/ConsultaspersonalizadasdelRegistroEstadsticodeEmpresas2023/Dcruce?publish=yes>

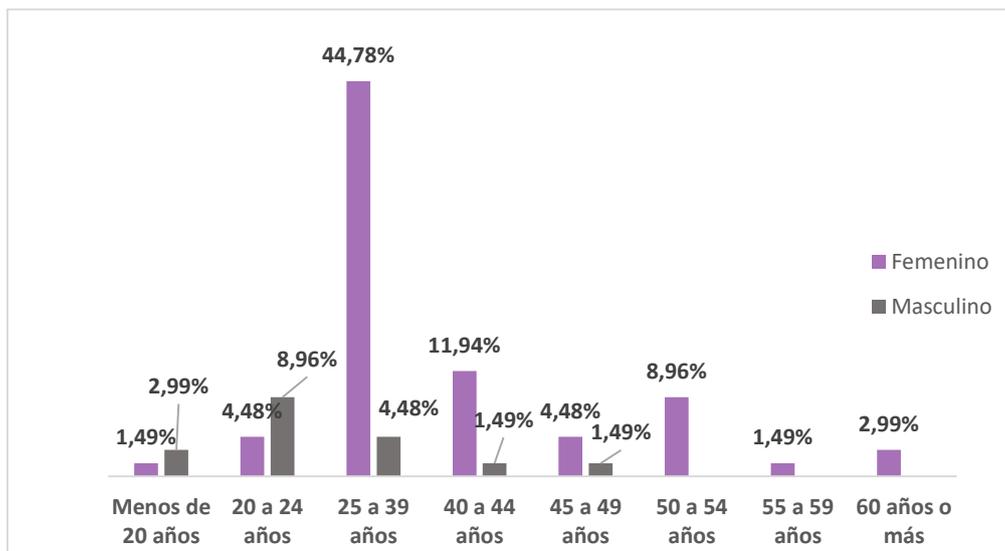


Figura 8. Rango de edad de emprendedores de Nueva Loja.

Elaboración propia a partir de los resultados de la encuesta sobre las dimensiones del ecosistema emprendedor.

El 54% de los emprendedores son mujeres, la mayoría cuenta con instrucción superior de tipo técnico (11,94%), tecnológica (13,63%) y, universitaria (26,87%). Sin embargo, solo el 34,33% de emprendedores indicaron haber recibido formación específica en emprendimientos antes de iniciar su negocio, lo que evidencia un fraccionamiento entre la articulación de la educación formal y la preparación práctica real necesaria para emprender.

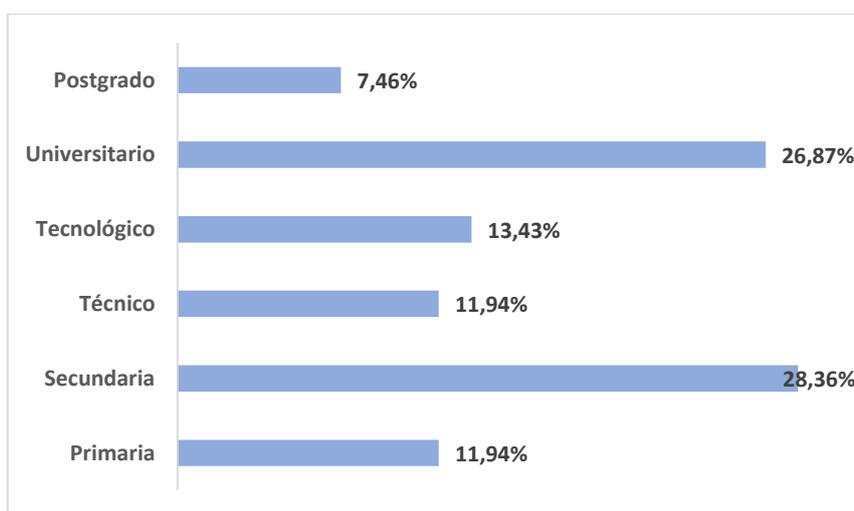


Figura 9. Nivel de instrucción de emprendedores en Nueva Loja.

Elaboración propia a partir de los resultados de la encuesta sobre las dimensiones del ecosistema emprendedor.

A pesar de contar con instrucción formal superior los emprendedores no necesariamente han sido orientados a desarrollar competencias emprendedoras por lo que,

reconocen que una vez que han experimentado el mercado real surge la necesidad de contar con formación emprendedora, entre las áreas de mayor interés para mejorar sus aptitudes emprendedoras se encuentra principalmente marketing y publicidad, contable, financiera y legal.

La mayor parte de los actores entrevistados coinciden que la educación formal y formación empresarial influyen directamente en el éxito y fracaso de los emprendimientos. Afirman que el contar con conocimientos áreas como por ejemplo administrativas, de tributación y finanzas representa una ventaja para llevar a cabo su modelo de negocios y para enfrentar ciertas dificultades en el mercado real, como por ejemplo entender los costos de producción, fijación de precios y a tener un mejor control sobre sus negocios, además el contar con formación y capacitación supone un valor agregado a la hora de buscar financiamiento y oportunidades de negocio.

También mencionan que entre los factores que facilitan la accesibilidad a los programas de capacitación y formación es la articulación entre instituciones, como por ejemplo las ONG's con la academia que representa un elemento clave para fortalecer los emprendimientos, aunque dicha articulación en Nueva Loja no está totalmente fortalecida, no obstante, ha servido como impulso para ciertos emprendedores, así como la oferta académica y las becas en áreas relacionadas con los emprendimientos. Además, identifican factores que limitan el acceso a la formación emprendedora, como la falta de información y comunicación, limitaciones económicas y el tiempo que impide que muchos emprendedores puedan acceder a capacitación, muchos de ellos dependen de las ventas diarias y no pueden dejar de trabajar para asistir a capacitarse. El tema de la cultura y el miedo a fracasar, las creencias en algunos casos también limitan el interés por prepararse especialmente en mujeres a buscar formación y emprender. En muchos casos la formación y/o capacitación no están alineadas con las necesidades reales de los emprendedores, lo que genera desinterés y frustración.

Motivación y cultura emprendedora

Respecto a la razón por la cual surgen los emprendimientos en Nueva Loja, se identificó que las principales motivaciones que impulsan a emprender están directamente relacionadas con el factor económico, el 46% de los consultados indicaron que la motivación para emprender es para mejorar los ingresos, seguido del 27% que lo hace por la falta de empleo, esto evidencia el hecho de que existan más emprendimientos por necesidad que por oportunidad, constituyendo al emprendimiento como una respuesta

económica ante la falta de oportunidades de empleo adecuado o pleno y que, de una u otra manera ha permitido dinamizar la economía de las familias de esta localidad.

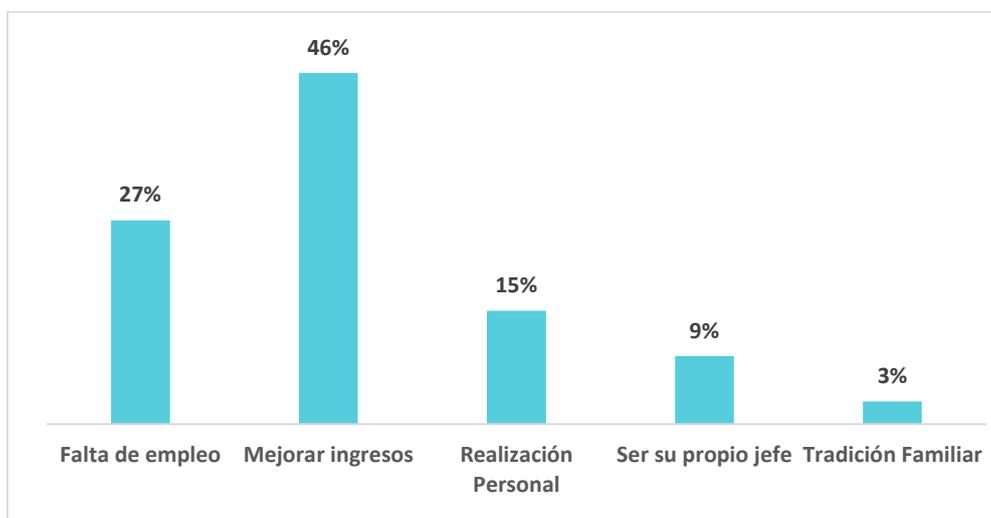


Figura 10. Motivación principal para emprender.

Elaboración propia a partir de los resultados de la encuesta sobre las dimensiones del ecosistema emprendedor.

En cuanto a la percepción de iniciar un emprendimiento en Nueva Loja, más del 70% de emprendedores consideran que iniciar un emprendimiento en esta localidad es difícil o muy difícil, señalan que no hay suficientes iniciativas para motivar a las personas a emprender, además, existe una escasa valoración social hacia los emprendedores, de acuerdo a la investigación realizada el 51% de participantes considera que los emprendedores son poco o nada valorados, lo que evidencia una debilidad en la parte cultural ya que la figura del emprendedor no es suficientemente apoyada demostrando una cultura emprendedora débil y con espacios de interacción poco desarrollados; el 42% de emprendedores mencionan que participan o ha participado eventos o ferias de emprendimiento realizadas en Nueva Loja, esto refuerza la idea de que la principal motivación de generar un emprendimiento es por necesidad más que por oportunidad debido a que existe un bajo involucramiento por parte de los emprendedores en dichos espacios.

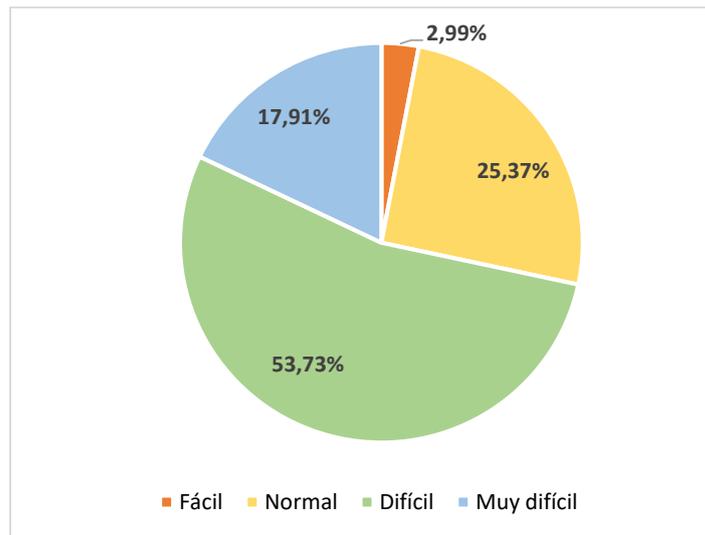


Figura 11. Grado de percepción para iniciar un emprendimiento en Nueva Loja. Elaboración propia a partir de los resultados de la encuesta sobre las dimensiones del ecosistema emprendedor.

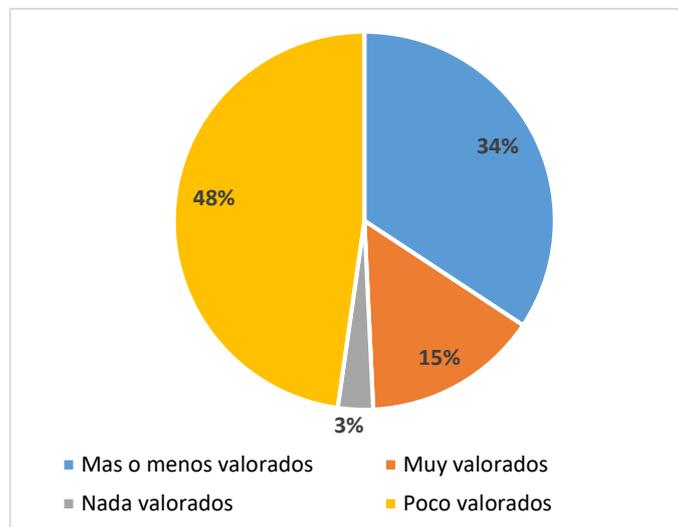


Figura 12. Grado de valoración de emprendedores en Nueva Loja. Elaboración propia a partir de los resultados de la encuesta sobre las dimensiones del ecosistema emprendedor.

Una perspectiva similar tienen los actores que trabajan directamente con grupos emprendedores al consultarles acerca de si la cultura local de Nueva Loja fomenta el emprendimiento, una amplia mayoría coincide en que muchos emprendedores inician sus negocios por falta de empleo y la necesidad de generar ingresos, lo que ha llevado a que la cultura del emprendimiento se convierta en una respuesta a la escasez de oportunidades laborales y solo en algunos casos son vistos como generadores de desarrollo creando un reconocimiento por parte de la comunidad, lo que incentiva a que más personas emprendan. Persisten, además, ciertas limitaciones culturales, muchos emprendedores no se consideran a sí mismo como tales, lo que transmite la falta de reconocimiento a su trabajo en su entorno. La falta de apreciación por productos locales es alta en comparación

con otras regiones y esto desincentiva a los emprendedores locales. Otro factor que dificulta la cultura emprendedora es la informalidad en la que operan, los emprendedores prefieren buscar alternativas más informales por temor a la burocracia, pues Nueva Loja al ser una ciudad fronteriza percibe con mayor fuerza el impacto de la migración lo que hace que la cultura local se enriquezca con nuevas prácticas e ideas, pero también evidencian una falta de coordinación y apoyo institucional que resalta una perspectiva negativa en la cultura local.

2.2 Segundo eje: Espacios de oportunidades

Estructura empresarial

La mayor parte de los emprendimientos pertenecen al sector del comercio y la manufactura, estos últimos ligados principalmente a la agroindustria, ya que, en los últimos años ha tenido mayor acogida debido al interés por el aprovechamiento de las materias primas que son de fácil acceso en la localidad.

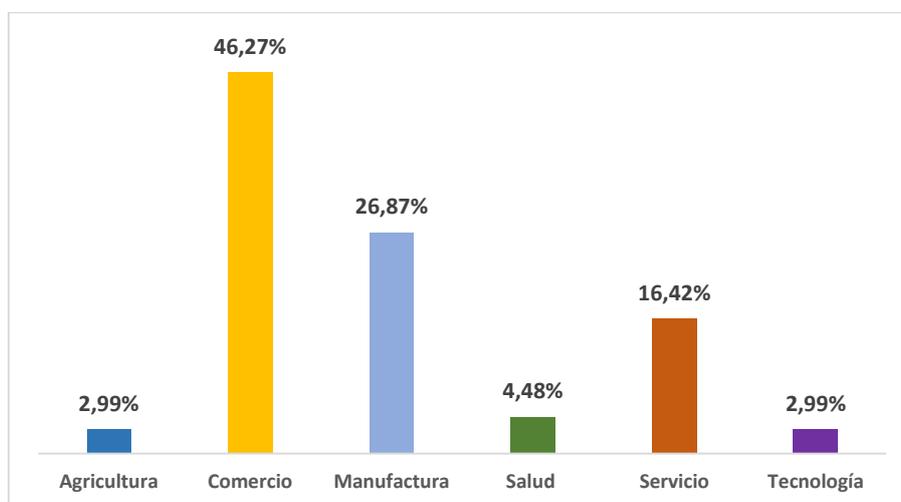


Figura 13 Emprendimientos por sector económico en Nueva Loja
Elaboración propia a partir de los resultados de la encuesta sobre las dimensiones del ecosistema emprendedor.

Por otra parte, la inestabilidad en los precios de los principales productos que se cultivan en esta provincia, ha llevado a los productores a buscar nuevas estrategias para colocar sus productos en el mercado local y nacional, para ello, acogiéndose a proyectos y programas de desarrollo auspiciados por ONG's y el gobierno local, algunos productores ahora semi industrializan sus productos para generar valor agregado y venderlos a un precio mayor del que les resultaría si vendieran como materia prima, tal

es el caso, del cacao y café que anteriormente se vendía mayoritariamente a pie de finca y hoy por hoy, los productores prefieren vender sus productos envasados y semi elaborados.

Los emprendimientos con mayor potencial de crecimiento identificados por los actores son aquellos que surgen de a partir de la transformación de las materias primas locales que les pueden dar un valor agregado, principalmente aquellos que pertenecen al sector agroindustrial, entre los productos que mayor demanda tienen se encuentran licores, específicamente vinos, artesanías con semillas, café y chocolate. Además, la gastronomía y el turismo son áreas de emprendimientos que también tiene potencial de crecimiento y que de apoco se han ido desarrollando y expandiéndose a otras parroquia y cantones dentro de la misma provincia.

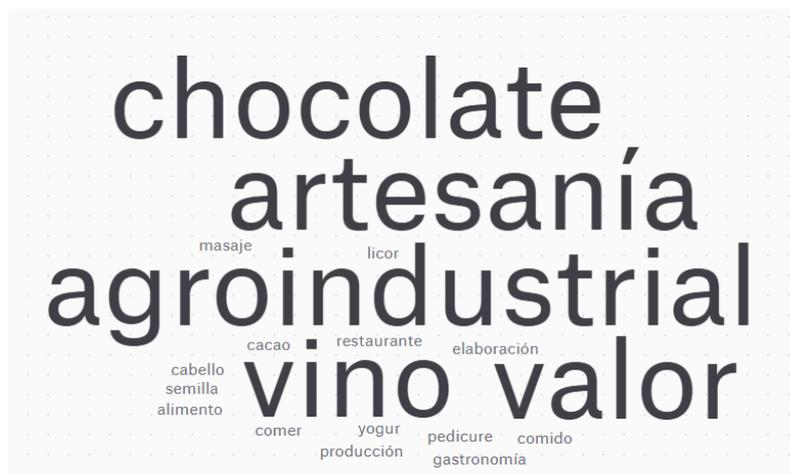


Figura 14. Emprendimientos con mayor potencial de crecimiento en Nueva Loja
Elaboración propia a partir de los resultados de entrevista sobre emprendimiento y el ecosistema emprendedor.

En cuanto al tamaño de los emprendimientos, el 75 % de emprendedores trabajan solos, apenas el 22% cuenta con más de dos empleados; cerca del 44% de los emprendimientos tienen una permanencia en el mercado de hasta 2 años lo que, demuestra que existe un incremento de emprendimientos nuevos, el 28,36% de los emprendimientos tienen entre 3 y 4 años de funcionamiento, que podría considerarse como una etapa de estabilidad y un 26,8% tienen un tiempo de funcionamiento de 5 años o más, lo que indica que una parte de emprendimientos ha logrado permanecer en el mercado y sostenerse en el tiempo demostrando una capacidad de permanencia frente a las condiciones del entorno.

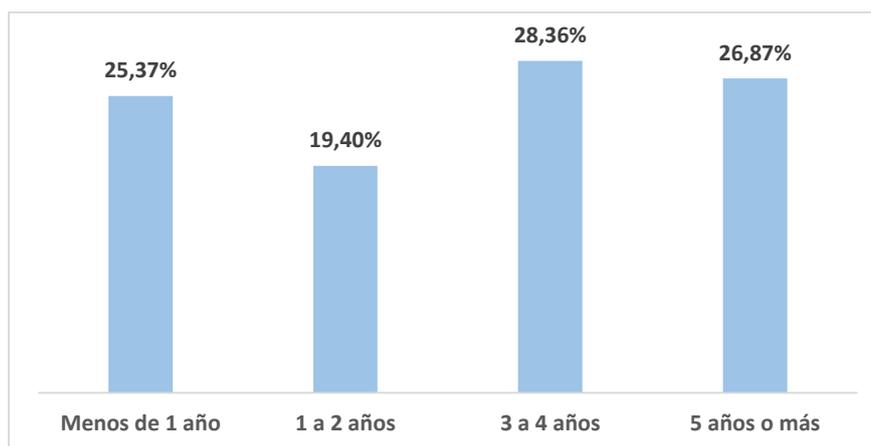


Figura 15. Tiempo de funcionamiento de los emprendimientos en el mercado de Nueva Loja. Elaboración propia a partir de los resultados de la encuesta sobre las dimensiones del ecosistema emprendedor.

Condiciones de la demanda

La investigación refleja que los emprendedores perciben que existe una demanda aceptable para sus productos y/o servicios, El 71,64% de emprendedores perciben a nivel general una demanda moderadamente favorable, el 43,28% considera que su emprendimiento tiene una demanda normal y el 28,36% percibe una demanda alta de su producto o servicio esto principalmente en aquellos que ya tienen un tiempo mayor a tres años de funcionamiento. Pero también reconocen que entre los obstáculos que enfrentan para vender más o expandir su emprendimiento en Nueva Loja principalmente de debe a la alta competencia que existe en el mercado especialmente para aquellos que se desarrollan en los sectores económicos del comercio, servicios y manufactura.

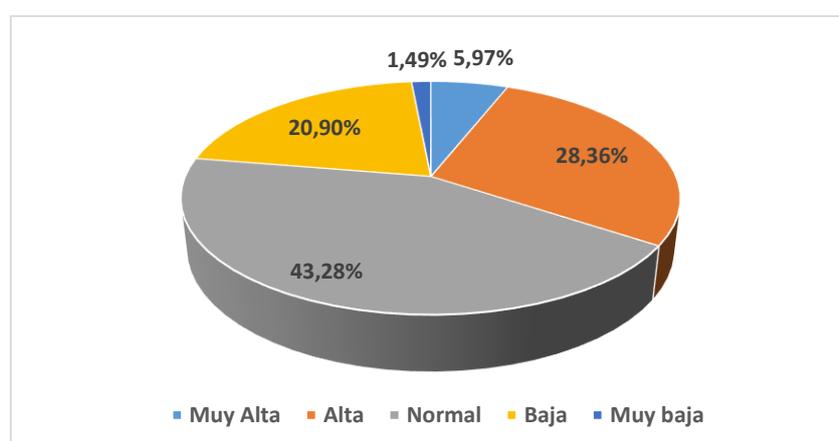


Figura 16. Nivel de demanda percibida para productos y/o servicios de emprendedores en el mercado de Nueva Loja.

Elaboración propia a partir de los resultados de la encuesta sobre las dimensiones del ecosistema emprendedor.

Más del 50% de emprendedores indicaron que la falta de financiamiento es uno de los principales obstáculos que enfrentan para poder expandirse en el mercado, seguido la alta competencia, la dificultad para acceder a nuevos segmentos de mercado, además, la falta de marketing y publicidad limita captar más clientes esto sostiene la necesidad identificada en capacitación en temas de publicidad.

En cuanto a la existencia de redes de apoyo y colaboración entre emprendedores el 86,57% de los consultados expresaron que no existen suficientes redes de apoyo, no hay una adecuada articulación con los diferentes sectores, los esfuerzos son más de tipo individual. Sólo el 23% de los casos investigados han recibido algún tipo de apoyo para su emprendimiento ya sea del gobierno local, universidades, ONG's u otra entidad. A penas el 32,84% afirman haber accedido con su emprendimiento a mercados fuera de Nueva Loja.

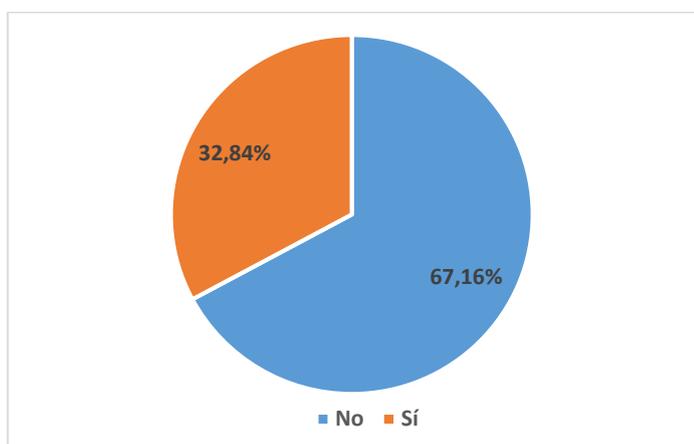


Figura 17. Emprendimientos que han accedido a mercados fuera de la ciudad de Nueva Loja. Elaboración propia a partir de los resultados de la encuesta sobre las dimensiones del ecosistema emprendedor.

Especialmente los emprendimientos del sector comercio indicaron que el principal canal para llegar a otros mercados ha sido el internet la herramienta que ha permitido que el comercio electrónico abra puertas específicamente en este sector, sin embargo, los emprendimientos de manufactura y también del comercio se han podido dar a conocer a través de las ferias y eventos organizados tanto por parte del gobierno local como por empresas privadas, lo cual indica que si bien existe un esfuerzo institucional para crear canales de comercialización, las condiciones de la demanda para los emprendedores se concentran más en eventos puntuales que en una dinámica comercial diaria.

Los actores entrevistados afirman que el contar con redes de contacto y mentoría ayudarían a conocerse y reconocerse para fortalecer estrategias y la colaboración entre emprendedores, el contar con mentorías para aquellos emprendedores que están en un

proceso de escalamiento impactaría en una toma de decisiones efectivas que permita maximizar sus recursos y para aquellos que están iniciando sus emprendimientos sería de gran aporte para desarrollar habilidades empresariales para gestionar sus emprendimientos de acuerdo a sus necesidades, además de fomentar un ambiente de colaboración.

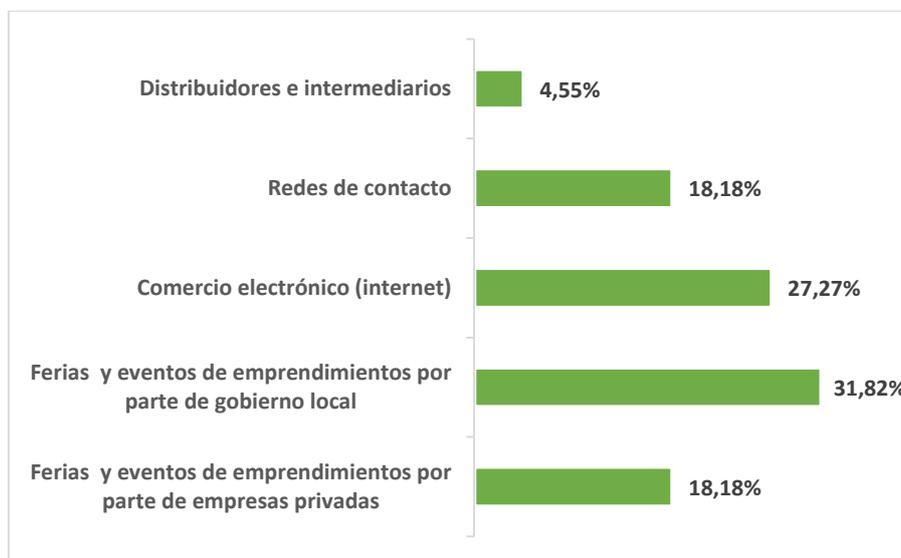


Figura 18. Principales canales por los que los emprendimientos han accedido a otros mercados fuera de Nueva Loja.

Elaboración propia a partir de los resultados de la encuesta sobre las dimensiones del ecosistema emprendedor.

En Nueva Loja el ecosistema emprendedor está en un proceso de evolución, en los últimos años se ha evidenciado iniciativas para fortalecer la colaboración y articulación de los distintos actores de este ecosistema emprendedor, muestra de ello es la creación de una mesa de medios de vida que si bien está más enfocada a los emprendedores de movilidad humana, también abarca a los emprendedores locales, esto ha permitido que exista un enfoque con un poco más de coordinación entre diferentes instituciones en el apoyo hacia los emprendimientos para que tengan acceso a un mejor aprovechamiento de recursos y oportunidades de comercialización. Los expertos entrevistados recalcan que una de las colaboraciones más recurrente es la academia con los emprendedores, esto constituye un punto clave para que puedan acceder a programas de formación, pese a ello existe una perspectiva un tanto negativa ya que indican que la colaboración solo se queda en la teoría más no en la práctica, y mucho menos enfocada a las necesidades reales que tienen cada emprendedor.

A pesar de los esfuerzos, muchos actores mencionan que se ha identificado que la colaboración entre emprendedores es muy competitiva e individualista en lugar de ser colaborativa, la mayoría de los emprendedores trabajan de manera individual, esto limita el impacto de sus esfuerzos sumado a que existe una percepción negativa hacia las políticas públicas, por lo que consideran que no existe un entorno de apoyo equitativo para todos.

El acceso a financiamiento también es otro factor que evidencia la falta de articulación entre sectores, pese a que existen ofertas de financiamiento específicas para emprendedores por parte de entidades privadas, las barreras como la falta de garantías y requisitos estrictos para acceder a ellos persisten, lo que conduce a crear una dependencia de fuentes de financiamiento informales y hasta riesgosas como lo es el chulco, causa de ello muchos emprendimientos no logran sostenerse en el tiempo y optan por desertar.

Plataforma de CTI (Ciencia, tecnología e innovación)

El desarrollo de plataforma de ciencia tecnología e innovación representa una de las dimensiones con escaso desarrollo en Nueva Loja, no cuenta con infraestructura tecnológica como centros de formación tecnológica que explote aquellas ideas de emprendimiento innovadoras, esta localidad carece de espacios formales y accesibles para que los emprendedores aprendan y aplique herramientas tecnológicas. La mayoría de los emprendimientos investigados funcionan con integración tecnológica básica, muchos de ellos con conocimientos empíricos de tecnología. El 82,09% de los consultados cuentan con acceso a internet y herramientas tecnológicas para su emprendimiento, el 77,61% afirmó que utiliza plataformas digitales principalmente las redes sociales como medio para promocionar su emprendimiento. Sin embargo, el 62% indicó que no ha recibido algún tipo de capacitación en herramientas tecnológicas, lo cual da cuenta que el conocimiento empírico predomina en los emprendedores y se concentra más en la parte publicitaria en redes sociales.

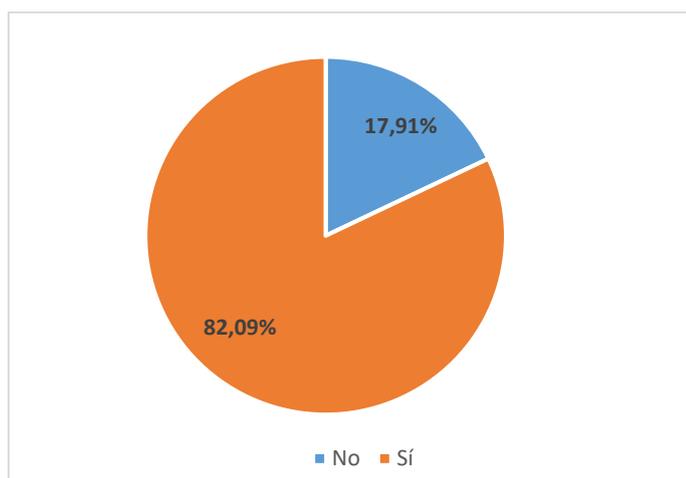


Figura 19. Emprendimientos que cuenta con acceso a internet y herramientas tecnológicas. Elaboración propia a partir de los resultados de la encuesta sobre las dimensiones del ecosistema emprendedor.

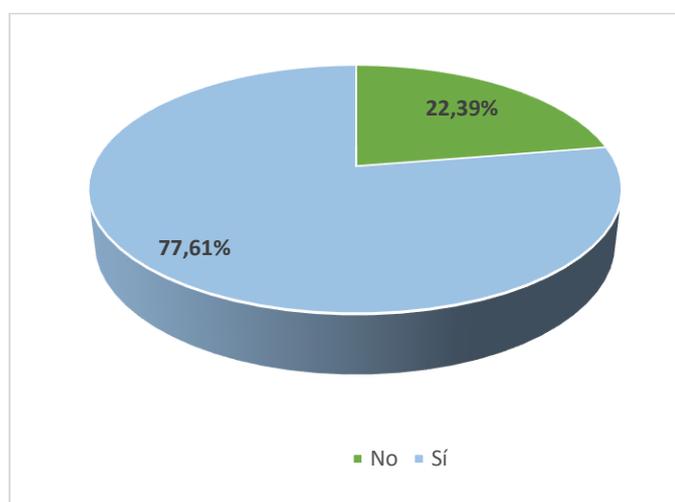


Figura 20. Uso de plataformas digitales o redes sociales para promocionar su emprendimiento. Elaboración propia a partir de los resultados de la encuesta sobre las dimensiones del ecosistema emprendedor.

A pesar de que la mayoría de emprendedores de Nueva Loja utilizan la tecnología principalmente para publicitar sus productos o servicios, existe una creciente demanda en capacitación en herramientas digitales (52,24%) y en asesoramiento para iniciar una transformación digital (25,37%) que permita a los emprendedores aprovechar las bondades de la tecnología para mejorar sus procesos internos, expandirse mediante el comercio electrónico o disponer de una gestión digital que les permita promover la innovación en sus negocios y entender las tendencias tecnológicas que demanda el mercado en los emprendimientos.

Una de las ventajas de esta localidad es que, al concentrar la mayor economía de la provincia, la mayoría de los emprendedores tienen accesibilidad a internet, recurso que en las localidades rurales de Nueva Loja es un poco más limitado.

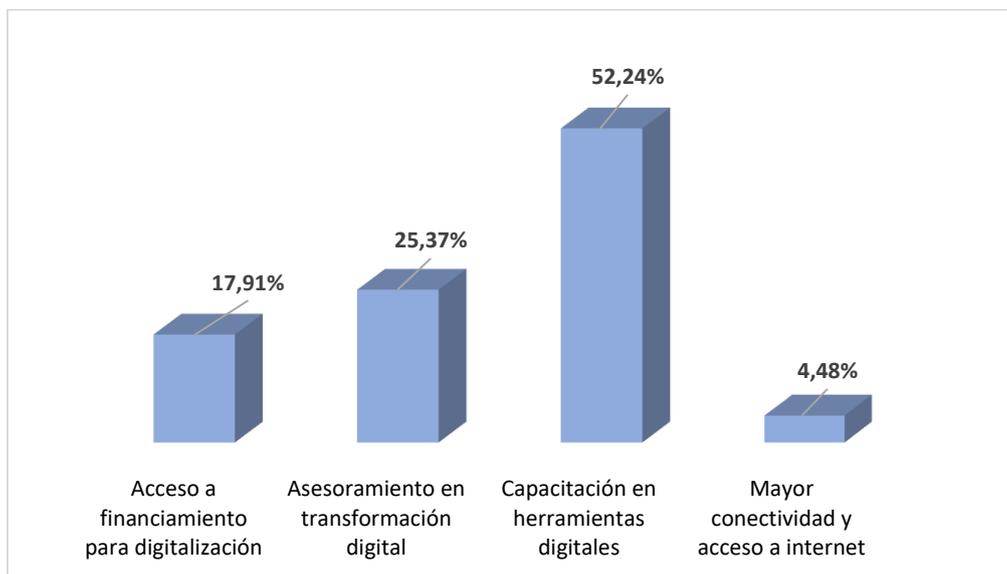


Figura 21. Identificación del tipo de apoyo tecnológico más necesario para los emprendimientos. Elaboración propia a partir de los resultados de la encuesta sobre las dimensiones del ecosistema emprendedor.

Además, la ausencia de una articulación clara con centros de formación tecnológica, universidades o programas de innovación limita las posibilidades de escalar o diferenciar los negocios mediante soluciones tecnológicas. El sistema emprendedor local, por tanto, presenta un desafío importante en este eje, pero también una gran oportunidad para instituciones públicas, privadas y académicas que quieran promover e impulsar la innovación como motor del desarrollo emprendedor.

Los actores entrevistados coinciden en que existe una desigualdad en el acceso a la tecnología especialmente en aquellos emprendimientos que están iniciando o tienen pocos años de funcionamiento versus aquellos que ya están establecidos, esto genera una brecha en la competitividad ya que los pequeños negocios tienen mayor limitación en los recursos económicos y de conocimiento, la tecnología asociada al tema de marketing actualmente representa un factor determinante para crecimiento de los emprendimientos especialmente porque facilita y amplía las oportunidades de venta no solo a nivel local sino también a nivel interprovincial. Además, reconocen que aquellos emprendedores que integran herramientas tecnológicas en sus negocios no solo extienden su alcance en el mercado, sino que mejoran su capacidad de adaptarse y competir en un entorno cada vez más digitalizado.

2.3 Tercer eje: Factores que promueven o inhiben la creación y crecimiento de las empresas

Financiamiento

El financiamiento es uno de los factores más sensible identificado en el ecosistema emprendedor de Nueva Loja. En la investigación realizada se identificó que las principales fuentes de financiamiento para los emprendimientos provienen en gran parte de recursos propios, familiares y amigos y préstamos bancarios, esto evidencia que existe una brecha marcada para acceder a fuentes de financiamiento formales accesibles y funcionales.

En cuanto a la percepción acerca de la obtención de financiamiento para sus emprendimientos el 38,81% manifestó que es muy difícil, mientras que el 41,79% mencionó que es difícil

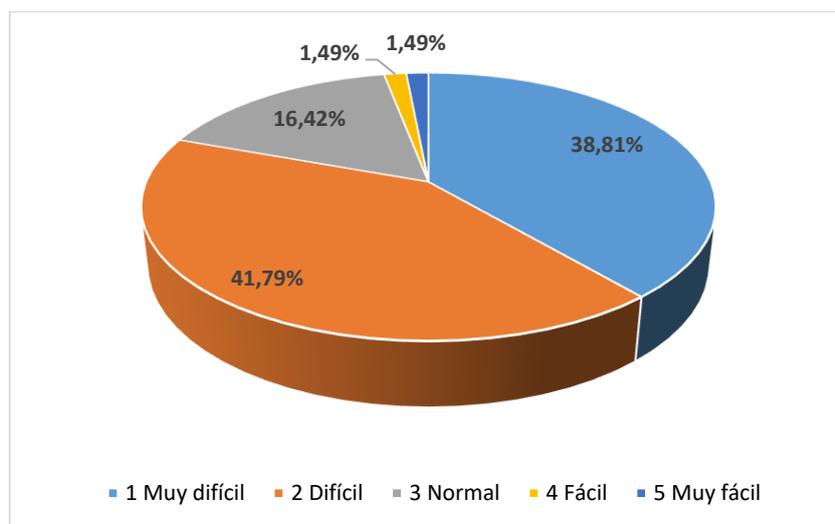


Figura 22. Grado de dificultad que tienen los emprendedores para acceder a financiamiento en Nueva Loja.

Elaboración propia a partir de los resultados de la encuesta sobre las dimensiones del ecosistema emprendedor.

Al consultarles acerca de la existencia de programas de financiamiento por parte del gobierno, el 74.63% de emprendedores afirman que en Nueva Loja no existen programas gubernamentales de financiamiento para los emprendimientos, esta percepción negativa evidencia una débil articulación entre las políticas públicas y las necesidades reales de los emprendedores para generar un crecimiento sostenido en sus emprendimientos.

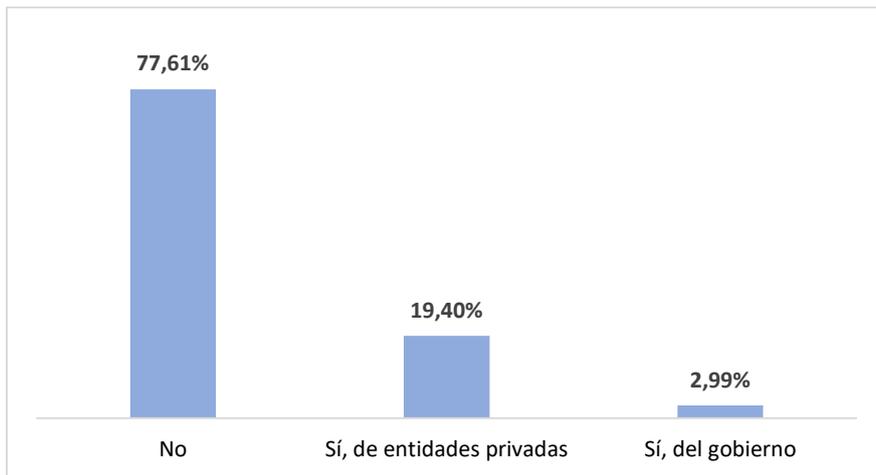


Figura 23. Emprendimientos que han recibido apoyo financiero o incentivos por parte del gobierno o de empresas privadas para hacer crecer sus emprendimientos. Elaboración propia a partir de los resultados de la encuesta sobre las dimensiones del ecosistema emprendedor.

El 77,61% manifestó no haber recibido ningún tipo de apoyo financiero por parte del gobierno o de alguna empresa privada para hacer crecer sus negocios, mientras que el 19,04% si ha recibido apoyo por parte de empresas privadas, y solo el 2,99% afirmó haber recibido financiamiento por parte del gobierno local. Por lo que la percepción de los emprendedores hacia el gobierno en el tema de apoyo para los emprendimientos es de regular a mala.

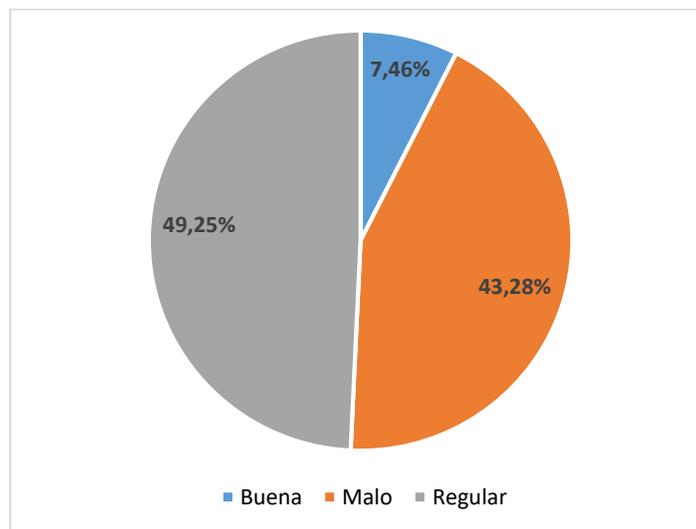


Figura 24. Percepción de apoyo del gobierno local a los emprendedores. Elaboración propia a partir de los resultados de la encuesta sobre las dimensiones del ecosistema emprendedor.

Respecto al tema de fuentes de financiamiento existentes en Nueva Loja los actores mencionan que principalmente existen en la parte privada como cooperativas de

ahorro y crédito que presentan en su oferta de financiamiento una línea específica para emprendimientos, también se encuentran los bancos entre ellos el Banco de desarrollo que oferta financiamiento para ciertas líneas de negocio, aunque los requisitos suelen ser restrictivos para algunos emprendedores. Además, existen ciertas organizaciones como la Federación de Mujeres de Sucumbíos que otorgan fondos de incentivo a las emprendedoras, algunos grupos de emprendedores manejan cajas de ahorros que les permite entre ellos otorgarse créditos con condiciones más favorables que los bancos. Por parte de la ONG's ofrecen capital semilla y otros recursos, su trabajo está más orientado a emprendedores en situación de vulnerabilidad y movilidad humana. Por parte del gobierno no existen fuentes de financiamiento directa, sin embargo, existen programas en que ciertos emprendedores reciben apoyo no específicamente en dinero, pero si en maquinaria y menaje financiada por el gobierno local.

Las dificultades que enfrentan los emprendedores para acceder a financiamiento en la mayoría de casos es el temor al endeudamiento, muchos emprendedores temen endeudarse esto les impide acceder a créditos para hacer crecer su negocio, el no contar con un historial crediticio y las garantías son una de las principales barreras que enfrentan los emprendedores a la hora de buscar financiamiento, así como las condiciones del mercado los emprendedores temen que sin un mercado garantizado asumir deudas puede ser arriesgado. La falta de información acerca de las opciones de financiamiento y capacitación adecuada son otras barreras que enfrentan los emprendedores en Nueva Loja.

Normativa y regulación

La formalización de los emprendimientos en Nueva Loja ha significado un desafío importante, de acuerdo a la investigación realizada, el 53,73% de emprendimientos cuentan con registro formal de Ruc o Rimpe otorgado por el SRI, mientras que, el 46,27% trabaja de manera informal.

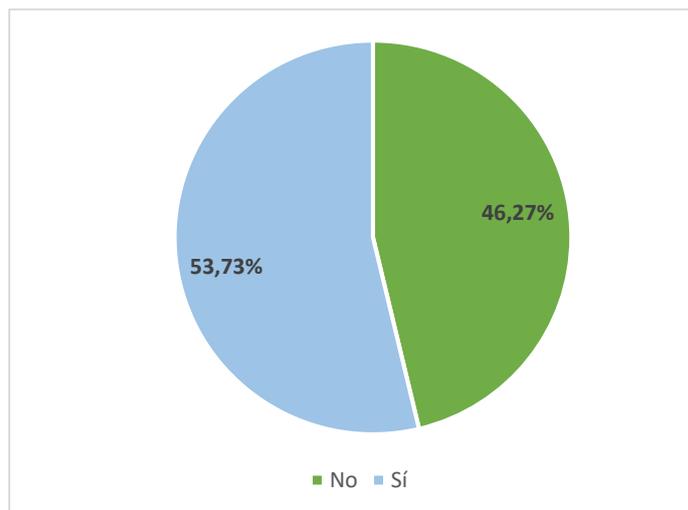


Figura 25. Emprendimientos que cuentan con Ruc/Rimpe
Elaboración propia a partir de los resultados de la encuesta sobre las dimensiones del ecosistema emprendedor.

La falta de interés en formalizar sus negocios se debe a que los emprendedores consideran que las regulaciones locales tales como ordenanzas, licencias, permisos entre otras no favorecen el crecimiento de su emprendimiento, más bien han identificado que los principales obstáculos para formalizar sus negocios son los múltiples trámites burocráticos, costos de registro elevados y sumado a la falta de información acerca del proceso de formalizar su emprendimiento. El 58,21% de emprendedores manifestaron que las cargas tributarias como impuestos y tasas afectan moderadamente sus negocios, sobre todo aquellos emprendedores que tienen poco tiempo de funcionamiento manifiestan que la carga tributaria es una afectación significativa por el hecho que apenas inician y los pagos son excesivos.

Al consultar a los actores acerca de las políticas públicas y regulatorias fomentan o limitan el emprendimiento en Nueva Loja, la mayoría coincide que las políticas actuales limitan los emprendimientos ya que parecieran estar más enfocados en la recaudación fiscal debido a que los tramites son burocráticos y con una gestión deficiente, si bien el acceso a permisos o patentes son otorgados a la mayor parte de emprendedores, en algunos casos los costos adicionales limitan su capacidad de operar, igualmente existen regulaciones restrictivas cuando los emprendimientos intentan escalar sus negocios los requisitos no son favorables y eso a menudo desincentiva a los emprendedores.

Innovación y escalabilidad

La innovación en emprendimientos es quizá la clave de aquellos modelos de negocio que han logrado posicionarse, permanecer en el mercado y desarrollarse, en

Nueva Loja el 88,06% de emprendedores consideran que sus emprendimientos tiene potencial para escalar y crecer en otros mercados fuera de Nueva Loja, el 52,24% reconoce que sus emprendimientos ofrecen productos y/o servicios que ya existen en el mercado pero que han añadido un valor agregado para diferenciarse , mientras que el 22,39% afirma que su emprendimientos ofrece productos totalmente nuevos que no existen en el mercado, el 25.37% ofrece productos tradicionales lo que hace que su crecimiento tenga mayor dificultad debido a la alta competencia.

Sin embargo, el 50,75% de emprendedores no han participado en programas de innovación o aceleración de emprendimientos, el 32,84% de emprendedores consultados desconocen la existencia de dichos programas y apenas el 16,42% ha participado en estos programas, especialmente aquellos emprendedores que han recibido apoyo de las ONGs, el desconocimiento y la baja participación en programas de innovación evidencia una prioridad de supervivencia en los emprendimientos en lugar de crecimiento y una escasa colaboración interinstitucional que debilita la cultura de innovación.

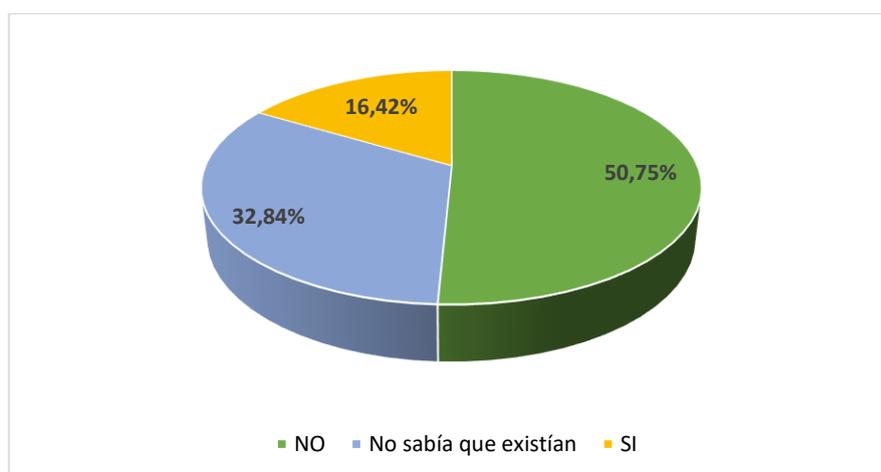


Figura 26. Grado de participación de emprendedores en programas de innovación y aceleración de emprendimientos.

Elaboración propia a partir de los resultados de la encuesta sobre las dimensiones del ecosistema emprendedor.

Más de la mitad de emprendedores afirman que las principales barreras para escalar sus emprendimientos son la falta de capital e inversión, esto dificulta principalmente el aumento de producción para enfrentar el volumen de demanda que requiere ingresar a mercados más grandes.

Los actores entrevistados concuerdan que entre las principales barreras para escalar son el financiamiento y acceso a créditos, sin el capital adecuado los

emprendedores no pueden competir en mercados más grandes debido a que requieren mayor inversión tanto en infraestructura como tecnología.

Las regulaciones y permisos son otro obstáculo importante ya que muchos emprendedores no poseen los recursos económicos o carecen de información lo que les impide formalizar sus negocios y poder acceder a otros mercados, el no cumplir con ciertos estándares requeridos como la notificación sanitaria limita su capacidad de expansión. También mencionan que la capacidad productiva es una de las grandes limitaciones que enfrentan los emprendedores, producir en grandes cantidades manteniendo los estándares de calidad es un reto bastante grande debido a que carecen de infraestructura adecuada, mano de obra calificada y sumado a los problemas viales que dificultan la distribución y transporte de sus productos.

Con los resultados obtenidos de la investigación, se evidencia una realidad similar que prevalece en algunos de los ecosistemas latinoamericanos con desarrollo medio bajo que forman parte del estudio de Geial. Nueva Loja demuestra un ecosistema con un acceso limitado a financiamiento, predomina el financiamiento con recursos propios o de fuentes informales, la oferta formal es percibida como poco accesible, la articulación entre actores es débil con una baja conexión entre los actores públicos, privados y con la sociedad. Su desarrollo está limitado principalmente por el alto número de emprendimientos por necesidad que carecen de innovación e integración tecnológica y que enfrentan fuertes barreras de financiamiento por la falta de formalización y articulación interinstitucional.

El ecosistema emprendedor de Nueva Loja revela desafíos significativos, pero también presenta áreas de oportunidad que requieren una atención importante para impulsar un entorno más propicio, no solo para el desarrollo y crecimiento de los emprendimientos existentes, sino también para el descubrimiento y fertilización de aquellas ideas potenciales que podrían transformarse en emprendimientos productivos y dinámicos, tomando como referencia las experiencias de aquellos ecosistemas emprendedores de las ciudades de América Latina que les ha permitido mejorar y escalar, como por ejemplo, adoptar el modelo de Manizales (Colombia), en la creación de espacios de vinculación para los emprendedores en la que los emprendedores que han tenido éxito sirvan de mentores e inversores para aquellos emprendimientos que se encuentran en etapas iniciales. También el modelo de San Pablo (Brasil), que promueve la participación de las empresas privadas en actividades como la capacitación, inyección

de capital del exterior y de inversionistas locales. De esta manera los emprendedores adquieren mayor acceso al financiamiento privado.

En cuanto avances de articulación, Nueva Loja tiene un referente cercano como los ecosistemas de Quito y Loja, que presentan avances en la implementación de programas y políticas públicas, producto de la construcción y trabajo de una agenda de actividades principalmente desarrollada con los gobiernos locales en favor de los emprendimientos.

A partir de los resultados obtenidos, a continuación, se presenta una tabla con las áreas de oportunidades y desafíos identificados en cada elemento que compone el análisis del ecosistema emprendedor.

Tabla 2
Áreas de oportunidades y desafíos encontrados en el análisis del ecosistema emprendedor de Nueva Loja

Dimensión del ecosistema	Oportunidades	Desafíos
Capital Humano	<p>1. Emprendedores adultos con educación formal superior. La educación formal y empresarial son considerados factores claves para el éxito del emprendimiento.</p> <p>2. Existe interés en las personas por emprender con materias primas locales para obtener productos nuevos y diferentes a los ya existentes.</p>	<p>1. Falta de especialización en áreas relacionadas al emprendimiento y al desarrollo de habilidades emprendedoras limita la gestión y escalamiento de sus negocios.</p> <p>2. Trabajar en la motivación y desarrollo de la idea de negocio para que el emprendimiento por necesidad se transforme a emprendimiento por oportunidad.</p>
Educación	<p>1. Existencia de instituciones de educación superior con programas de emprendimiento.</p> <p>2. Articulación de la academia con diferentes instituciones para brindar formación emprendedora teórica y práctica.</p>	<p>1. Seguimiento y acompañamiento luego de las capacitaciones o formación empresarial recibida.</p> <p>2. Limitación de acceder a capacitación o formación emprendedora por falta de recursos económico y/o de información.</p>
Cultura Emprendedora	<p>1. La creciente organización de mujeres emprendedoras ha comenzado a cambiar la percepción social sobre el emprendimiento, esto beneficia a crear un ambiente más favorable.</p>	<p>1. La falta de valoración de algunos sectores de la población hacia los emprendedores limita el apoyo y desmotiva a los emprendedores.</p> <p>2. La falta de auto reconocimiento como emprendedor y la escasa valoración por el trabajo realizado y el miedo a fracaso genera una percepción negativa en el entorno.</p>

	2. El creciente interés del gobierno local y nacional en crear programas y espacios que favorecen al desarrollo de emprendimientos con productos atractivos.	
Estructura Empresarial	<p>1. Crecimiento de emprendimientos en sectores económicos como el turismo, gastronomía y agroindustria. Existen algunos emprendimientos que han podido sostenerse en el tiempo y crecer mínimamente.</p> <p>2. Colaboración entre diferentes actores (gobierno, ONG's, academia) en creación de espacios para promover la visibilidad de los emprendimientos y generar accesos a otros mercados.</p>	<p>1. Existe una escasa articulación y coordinación entre sectores productivos, operan de manera aislada, los eventos como ferias y espacios de desarrollo para los emprendimientos se concentran solo en un grupo y limita el potencial de crecimiento colectivo.</p> <p>2. Existe un individualismo entre emprendedores que dificulta la creación de redes de colaboración y apoyo mutuo.</p>
Condiciones de la demanda	<p>1. Existe un aumento en demanda de productos locales y artesanales, lo que beneficia a que existan más emprendimientos con nuevos productos a base de materia prima local con valor agregado especialmente en el sector agroindustrial.</p> <p>2. La adaptación a las necesidades del mercado y el interés por innovar su producto/servicio local abre nuevas oportunidades para los emprendedores.</p>	<p>1. La alta competencia con productos más baratos y de mayor calidad dificulta la sostenibilidad de los emprendimientos.</p> <p>2. La falta de investigación de mercado puede llevar a los emprendedores a ofrecer productos que no satisfacen las necesidades del consumidor.</p> <p>3. La informalidad y la falta de empleo adecuado dificulta el desarrollo de emprendimientos sostenibles y crea dependencia de eventos puntuales para la comercialización de productos, en lugar de una dinámica comercial constante.</p>

<p>Plataforma de ciencia, tecnología e innovación</p>	<p>1. El acceso a tecnología y la incorporación de la misma en el proceso de comercialización ha permitido que los emprendedores alcancen un público más amplio.</p> <p>2. La posibilidad de acceder a tecnología y recursos en línea contribuye a el acceso de capacitación y el desarrollo de habilidades.</p>	<p>1. La falta de acceso a tecnología y capacitación en su uso puede limitar el potencial de innovación de emprendedores.</p> <p>2. La resistencia al cambio y la falta de información y conocimiento sobre las nuevas tecnologías son barreras significativas para competir en el mercado actual.</p>
<p>Capital Social</p>	<p>1. La creación de redes de apoyo y colaboración entre emprendedores facilita el acceso a recursos y oportunidades de negocio y fomenta un ambiente propicio para la colaboración.</p> <p>2. La existencia de ONG's y programas de apoyo para emprendedores en situación de movilidad humana permite crear redes de contacto con emprendedores locales y acceder a mentorías para fortalecer la colaboración entre emprendedores y mejora las estrategias de negocio.</p>	<p>1. La falta de conexión y trabajo conjunto entre emprendedores genera una percepción de competencia lo cual limita el intercambio de conocimientos, recursos y falta de apoyo mutuo.</p> <p>2. La falta de articulación entre actores para crear y fortalecer las redes de apoyo e integración a sus programas genera desconfianza y una división entre emprendedores.</p>
<p>Financiamiento</p>	<p>1. Existen diversas opciones de financiamiento, como créditos otorgados por bancos y cooperativas que pueden ser accesibles para emprendedores.</p>	<p>1. La falta de garantías y requisitos estrictos para acceder a financiamiento representa un obstáculo significativo para los emprendedores.</p>

	2. La posibilidad de acceder a fondos de incentivo para emprendedores organizados facilita el inicio y desarrollo de nuevos proyectos, así como el acceso a programas públicos de apoyo con fondos semilla.	2. La dependencia de fuentes informales como prestamistas puede llevar a situaciones de endeudamiento insostenible y fracasen los negocios.
Políticas y regulaciones	1. La posibilidad de creación de programas gubernamentales y de ONG's orientados a la innovación. 2. Implementación de políticas que apoyen al emprendimiento puede mejorar las condiciones para los emprendedores y fomentar un ambiente más favorable.	1. La burocracia y falta de claridad en las regulaciones son un obstáculo para el crecimiento y escalamiento de los emprendimientos. 2. La falta de políticas públicas efectivas que apoyen a los emprendedores limita su capacidad para escalar y competir

Elaboración propia a partir de los resultados de la entrevista y encuesta sobre las dimensiones del ecosistema emprendedor de Nueva Loja.

Conclusiones

Al analizar los resultados obtenidos acerca de la investigación del estado actual del ecosistema emprendedor en Nueva Loja, es posible concluir que en esta ciudad no existe un desarrollo equitativo, se evidencia una complejidad del entorno socioeconómico local, el emprendimiento es considerado como la puerta de salida a situaciones económicas difíciles en las que esperan respuestas a corto plazo, los pocos emprendimientos que se plantean establecer como proyectos a largo plazo enfrentan dificultades en diferentes ámbitos como económicos, sociales, culturales, entre otros, sin embargo, se han encontrado que existen áreas con oportunidades de mejora que si se las trabaja permitirá fomentar un entorno realmente propicio para el emprendimiento local y sostenible.

En cuanto a las condiciones actuales del entorno empresarial en Nueva Loja se ha encontrado que, aunque presentan oportunidades, también están marcadas por desafíos significativos. La percepción de dificultad para emprender, junto con una cultura emprendedora débil y una escasa valoración social hacia los emprendedores, limita el crecimiento del ecosistema. A pesar de que la mayoría del emprendimiento se concentran en sectores como el comercio, manufactura, servicios y la agroindustria, el acceso a financiamiento sigue siendo un obstáculo crítico, muchos emprendedores dependen de recursos propios y familiares. La formalización de los negocios se ve afectada por la burocracia y los costos asociados, lo que a su vez limita el desarrollo sostenible. Sin embargo, hay un potencial notable en emprendimientos relacionados con áreas como la gastronomía, el turismo y la producción agroindustrial, especialmente con la integración de tecnología y marketing digital. Por ello para fomentar un ecosistema más robusto y competitivo, es esencial abordar estos desafíos mediante implementación de políticas públicas más favorables, el fortalecimiento de la cultura emprendedora y la mejora en el acceso a recursos y financiamiento.

Los desafíos socioeconómicos locales, como la inseguridad y la situación económica, impactan significativamente la capacidad de los emprendimientos para crecer y desarrollarse en Nueva Loja. La percepción de inseguridad a nivel nacional genera un ambiente de desconfianza que desincentiva tanto a los emprendedores como a los consumidores, afectando las ventas y la estabilidad de los negocios. Además, la situación económica, caracterizada por la falta de empleo y la necesidad de ingresos, promueve a

emprender por necesidad más que por oportunidad, lo que limita su capacidad de innovación y crecimiento. La dependencia de financiamiento informal y la falta de acceso a recursos adecuados también son barreras que impiden a los emprendedores escalar sus negocios. En este contexto, la informalidad y la falta de apoyo institucional agravan la situación, haciendo que muchos emprendimientos no logren sostenerse en el tiempo.

En Nueva Loja, las diferencias y similitudes entre los emprendimientos que logran escalar y aquellos que no lo hacen son notables. Los emprendimientos exitosos se caracterizan por su capacidad de adaptación y perseverancia, manteniéndose atentos a las necesidades del mercado y buscando constantemente innovar sus productos o servicios. Estos emprendedores tienden a tener un conocimiento más profundo del mercado y a participar en redes de contacto que les permiten acceder a oportunidades de financiamiento y colaboración. Por otro lado, los emprendimientos que fracasan a menudo dependen de ayudas externas, carecen de interés en aprender y adaptarse, y enfrentan barreras significativas como la falta de capital, acceso a financiamiento y la burocracia en la formalización de sus negocios. La capacidad de escalar se define por la adaptabilidad, el conocimiento del mercado y el acceso a recursos, mientras que la falta de estos factores conduce al estancamiento y eventual fracaso de muchos emprendimientos.

El ecosistema emprendedor de Nueva Loja enfrenta retos críticos en elementos como el financiamiento, articulación e integración tecnológica pero también cuenta con elementos que significan oportunidades para fortalecerse. Si bien, los elementos de un ecosistema son similares, su nivel de desarrollo y la forma en que se interrelacionan varían según el territorio, la adaptación de las experiencias de otros ecosistemas estudiados en Ecuador y América Latina al contexto local de Nueva Loja resulta clave para impulsar un ecosistema más innovador, articulado y sostenible pues han demostrado que la creación de redes sólidas, la participación activa del sector privado y la implementación de políticas públicas bien enfocadas pueden transformar un ecosistema limitado en uno dinámico y competitivo.

Recomendaciones sobre iniciativas para mejorar el ecosistema emprendedor de Nueva Loja

A continuación, se describen algunas recomendaciones sobre iniciativas propuestas por los diferentes actores consultados con la finalidad de mejorar el ecosistema emprendedor para promover un desarrollo económico sostenible y equitativo.

1. Fortalecer la articulación entre los distintos actores del ecosistema emprendedor de Nueva Loja mediante la creación de una mesa de trabajo conformada por las instituciones públicas y privadas, ONG's y organizaciones interesadas en promover el desarrollo del emprendimiento con un enfoque integral que considere tanto a emprendedores con situación de movilidad humana como emprendedores locales, segmentando los apoyos de acuerdo a la etapa en la que se encuentre el emprendimiento.
2. Diseñar una línea base diferenciada que identifique las características y tipología de los emprendimientos existentes en Nueva Loja para implementar programas de capacitación especializada, incorporando en las políticas públicas estrategias de acompañamiento, asesoría y asistencia técnica en todas las etapas del proceso emprendedor, además, de implementar programas de educación continua y mentoría personalizada para acompañar a los nuevos emprendimientos durante sus primeros años de funcionamiento.
3. Establecer alianzas estratégicas entre universidades, ONG's y gobierno local para integrar módulos de emprendimiento en la educación formal e implementar estrategias diferenciadas que respondan a las necesidades particulares de los emprendimientos a través de la creación y fortalecimiento de incubadoras de empresas, diseño de planes de negocios y el acceso a programas de aceleración que potencien la escalabilidad y sostenibilidad de los emprendimientos.
4. Impulsar a través de ordenanzas municipales mecanismos que fortalezcan la vinculación entre el sector público y privado para la comercialización de productos locales y la generación de alianzas estratégicas que promuevan la innovación con mayor acceso a recursos y nuevos mercados. Además, la implementación y consolidación de la economía popular y solidaria como política pública local para garantizar la inclusión económica y social de los

emprendedores, especialmente de aquellos que se encuentran en situación de vulnerabilidad, se recomienda implementar medidas que faciliten el acceso a educación, salud, transporte y servicios básicos para asegurar un desarrollo más equitativo y sostenible.

Lista de referencias

- Alean Pico, Augusto, Jorge Del Rio, Ricardo Simancas Trujillo, y Carlos Rodríguez Arias. 2017. “¿El emprendimiento como estrategia para el desarrollo humano y social?” *Saber, Ciencia y Libertad* 12 (1): 107–23. doi:10.18041/2382-3240/saber.2017v12n1.1470.
- Alonso Nuez, María Jesús, y Carmen Galve Górriz. 2008. “El emprendedor y la empresa: una revisión teórica de los determinantes a su constitución”. *Acciones e investigaciones sociales*, no 26. Facultad de Ciencias Sociales y del Trabajo: 5–44. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2975142>.
- Alvedalen, Janna, y Ron Boschma. 2017. “A critical review of entrepreneurial ecosystems research: towards a future research agenda”. *European Planning Studies Volume* (marzo): 887–903. doi:10.1080/09654313.2017.1299694.
- Anders, Valentin. 2024. “Ecosistema”. *Etimologías de Chile - Diccionario que explica el origen de las palabras*. Accedido octubre 24. <https://etimologias.dechile.net/?ecosistema>.
- Araque Jaramillo, Wilson Enrique, y ed. 2019. *Sostenibilidad en el emprendimiento y las mipyme*. Quito, EC: Universidad Andina Simón Bolívar / Corporación Editora Nacional. <http://repositorio.uasb.edu.ec/handle/10644/9448>.
- Araque Jaramillo, Wilson Enrique, Jairo Israel Rivera Vásquez, y Andrés Jorge Argüello Salazar. 2021. *El estímulo del emprendimiento desde las políticas públicas*. Quito, EC: Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador. <http://repositorio.uasb.edu.ec/handle/10644/8312>.
- Arenal, Alberto, Cristina Armuña, Sergio Ramos Villaverde, y Claudio Feijoo González. 2018. “Ecosistemas emprendedores y startups, el nuevo protagonismo de las pequeñas organizaciones”. *Economía industrial*, no 407. Ministerio de Industria, Energía y Turismo: 85–94. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6535710>.
- Armenteras, Dolors, Tania Marisol González, Lina Katherine Vergara, Francisco Javier Luque, Nelly Rodríguez, y María Argenis Bonilla. 2016. “Revisión del concepto de ecosistema como ‘unidad de la naturaleza’ 80 años después de su formulación:” *Ecosistemas* 25 (1): 83–89. doi:10.7818/ECOS.2016.25-1.12.

- Avila Angulo, Elizabeth. 2021. "La evolución del concepto emprendimiento y su relación con la innovación y el conocimiento". *Revista Investigación y Negocios* 14 (23). Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales y la Universidad Mayor Real y Pontificia de San Francisco Xavier: 32–48. doi:10.38147/invneg.v14i23.126.
- Azqueta Díaz de Alda, Arantxa. 2017. "El concepto de emprendedor: origen, evolución e introducción", diciembre. <https://idus.us.es/handle/11441/74177>.
- Bertalanffy, Ludwig Von. 1986. *Teoría general de los sistemas*. México, D.F: Fondo de Cultura Económica, S.A de C.V. <https://fad.unsa.edu.pe/bancayseguros/wp-content/uploads/sites/4/2019/03/Teoria-General-de-los-Sistemas.pdf>.
- Cabrera, Guadalupe Ochoa, y Ricardo Valenzuela Ramos. 2024. "Construyendo un ecosistema emprendedor". *Revista de Investigación Académica Sin Frontera: Facultad Interdisciplinaria de Ciencias Económicas Administrativas - Departamento de Ciencias Económico Administrativas-Campus Navojoa*, no 33. Accedido septiembre 21. doi:10.46589/rdiasf.vi33.330.
- Duarte, Tito, y Myriam Ruiz Tibana. 2009. "Emprendimiento, Una Opción Para El Desarrollo" *XV* (43): 326–31. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=84917310058>.
- Franco, Guido. 2023. "El emprendimiento en la economía social y solidaria". *Estudios de la Gestión: Revista Internacional de Administración*, no 13 (enero): 173–92. doi:10.32719/25506641.2023.13.8.
- García, Sabrina Ibarra, Juan Federico, Mariana Ortíz, y Hugo Kantis. 2018. "¿El ecosistema o los ecosistemas? Primeras evidencias de un ejercicio de tipologías sobre ciudades de la Provincia de Santa Fe (Argentina)". *REGEPE Entrepreneurship and Small Business Journal* 7 (3): 215–37. doi:10.14211/regepe.v7i3.1243.
- Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón Lago Agrio. 2019. *Actualización del plan de desarrollo y ordenamiento territorial del cantón Lago Agrio*. Gobierno Autónomo Descentralizado del Cantón Lago Agrio. https://lagoagrio.gob.ec/alcaldia/files/descargas/PDOT/PDOT_LAGO_AGRIO_FINAL_24-02-2021.pdf.
- Henrekson, Magnus, y Dan Johansson. 2010. "Gazelles as Job Creators: A Survey and Interpretation of the Evidence". *Small Business Economics* 35 (2): 227–44. doi:10.1007/s11187-009-9172-z.

- Hidalgo, Gabriel, Marco Kamiya, y Mario Reyes. 2014. N° 16. Emprendimientos dinámicos en América Latina. Avances en prácticas y políticas. CAF. <https://scioteca.caf.com/handle/123456789/371>.
- Hidalgo Proaño, Luis Fernando. 2014. “La Cultura del Emprendimiento y su Formación”. *Alternativas* 15 (1). Universidad Católica de Santiago de Guayaquil: 46–50. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5599803>.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. 2022. “Censo de Población y Vivienda 2022”. <https://cubos.inec.gob.ec/AppCensoEcuador/>.
- . 2023. “Consultas Personalizadas Del Registro Estadístico de Empresas 2023”. Tableau Public. <https://public.tableau.com/app/profile/inec/viz/ConsultaspersonalizadasdelRegistroEstadsticodeEmpresas2023/Dcruce>.
- Isenberg, Daniel J. 2010. “How to Start an Entrepreneurial Revolution”. *Harvard Business Review*, 10. https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/5419320/mod_resource/content/1/Harvard-Ecosystem.pdf.
- Jabłoński, Adam. 2016. “Scalability of Sustainable Business Models in Hybrid Organizations”. *Sustainability* 8 (3). Multidisciplinary Digital Publishing Institute: 194. doi:10.3390/su8030194.
- Juna Cabrera, Verónica Alexandra. 2017. *Cómo mejorar el ecosistema emprendedor en Quito*. Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador; Corporación Editora Nacional. <http://repositorio.uasb.edu.ec/handle/10644/6071>.
- Kantis, Hugo, Patrizio Bianchi, Miguel Juan Bacic, Claudia Suaznabar, Rogerio Studart, Luiz Antonio Teixeira Vasconcelos, Virginia Moori Koenig, et al. 2004. “Desarrollo emprendedor: América Latina y la experiencia internacional”. IDB Publications, enero. Inter-American Development Bank, 287. doi:10.18235/0012549.
- Kantis, Hugo, y Juan Federico. 2024. Reporte comparado GEIAL 2024- ¿Cómo estamos? ¿Cómo vamos? La foto y la película de los ecosistemas latinoamericanos. Prodem. <https://geial.com/reporte-comparado-geial-2024/>.
- Kantis, Hugo, Juan Federico, y Sabrina Ibarra Garcia. 2014. “Creación y desarrollo de nuevas empresas dinámicas. Construyendo puentes entre las necesidades de los emprendedores y las políticas de apoyo.” En *¿Emprendimientos dinámicos en América del Sur?: La clave es el (eco)sistema*, Natalia Uval, 23–41. Montevideo

- Uruguay: Red Mercosur de investigaciones económicas. https://www.researchgate.net/publication/303207113_emprendimientos_dinamicos_en_america_del_sur_la_clave_es_el_ecosistema.
- Kantis, Hugo, Juan Federico, y Sabrina Ibarra García. 2015. Condiciones Sistémicas para el Emprendimiento Dinámico: América Latina en el nuevo escenario global. – Prodem. 1a ed. https://prodem.ungs.edu.ar/publicaciones_prodem/condiciones-sistemicas-para-el-emprendimiento-dinamico-america-latina-en-el-nuevo-escenario-global/.
- . 2018. Condiciones sistémicas para el emprendimiento dinámico: las brechas abiertas de América Latina: ¿convergencia o divergencia? 1a. <https://prodem.ungs.edu.ar/wp-content/uploads/2018/10/Informe-PRODEM-2018.pdf>.
- . 2020. “Capítulo 10. La visión sistémica del emprendimiento y el ecosistema emprendedor.” En Teoría de la innovación: evolución, tendencias y desafíos. Herramientas conceptuales para la enseñanza y el aprendizaje, editado por Diana (ed lit) Suárez, Analía (ed lit) Erbes, y Florencia (ed lit) Barletta, 341–80. Ediciones Complutense/Universidad Nacional de General Sarmiento. <https://hdl.handle.net/20.500.14352/9339>.
- Kantis, Hugo, Juan Federico, y Sabrina Ibarra García. 2023. Condiciones para el emprendimiento dinámico 2023. Reporte América Latina (ICSEd-Prodem 2023) – Prodem. https://prodem.ungs.edu.ar/publicaciones_prodem/condiciones-para-el-emprendimiento-dinamico-2023-reporte-america-latina/.
- Kantis, Hugo, Masahiko Ishida, y Mashahiko Komori. 2002. Empresarialidad en economías emergentes: Creación y desarrollo de nuevas empresas en América Latina y el Este de Asia. Banco Interamericano de Desarrollo. Japón. <https://publications.iadb.org/es/empresarialidad-en-economias-emergentes-creacion-y-desarrollo-de-nuevas-empresas-en-america-latina>.
- Lasio, Virginia, Adriana Amaya, María Paula Espinosa, María Dolores Mahuad, y Paúl Sarango. 2024. Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2023/2024. Loja: ESPAE, Escuela de Negocios de la Espol.UTPL. <https://www.gemconsortium.org/report/gem-ecuador-2023-2024>.
- Mason, Colin, y Ross Brown. 2014. “Entrepreneurial ecosystems and growth oriented entrepreneurship background paper prepared for the workshop organised by the Oecd Leed Programme and the Dutch Ministry of Economic Affairs on”. En .

https://www.researchgate.net/publication/260870819_entrepreneurial_ecosystems_and_growth_oriented_entrepreneurship_background_paper_prepared_for_the_workshop_organised_by_the_oecd_leed_programme_and_the_dutch_ministry_of_economic_affairs_on.

Mathaisel, Dennis F. X. 2015. “Is Scalability Necessary for Economic Sustainability?” *European Journal of Sustainable Development* 4 (2): 275–275. doi:10.14207/ejsd.2015.v4n2p275.

Ministerio de Salud Pública. 2025. “GeoSalud 3.5.1 | MSP”. <https://geosalud.msp.gob.ec/geovisualizador/>.

Moore, James. 1999. “Predators and Prey: A New Ecology of Competition”. *Harvard business review* 71 (mayo): 75–86. https://www.researchgate.net/publication/13172133_Predators_and_Prey_A_New_Ecology_of_Competition.

Morillo Wellenius, Mauricio. 2019. *Guía para emprendedores, emprende ya*. Primera edición. Quito.

RAE. 2024a. “Real Academia Española”. «Diccionario de la lengua española» - 23.a ed. <https://dle.rae.es/sistema>.

———. 2024b. “Real Academia Española”. «Diccionario de la lengua española» - 23.a ed. <https://dle.rae.es/ecosistema>.

Ramírez, Alfonso Rodríguez. 2009. “Nuevas perspectivas para entender el emprendimiento empresarial”, *Pensamiento & Gestión* [en línea], no 26 (julio): 94–119. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=64612291005>.

Rivera Vásquez, Jairo Israel, y Rita Alexandra Mesías Tamayo. 2024. “El estímulo del emprendimiento desde las políticas públicas a nivel local en Ecuador: Caso Municipal y Provincial”. *ResearchGate*, 14–31. doi:10.36677/recai.v13i38.23199.

Saavedra Leyva, Rafael Eduardo, y Michelle Taxis Flores. 2019. “El factor institucional en el emprendimiento por oportunidad de América Latina y el Caribe”. *Innovar* 29 (73): 99–112. doi:10.15446/innovar.v29n73.78025.

Spilling, Olav R. 1996. “The entrepreneurial system: On entrepreneurship in the context of a mega-event”. *Journal of Business Research* 36 (1): 91–103. https://www.academia.edu/22584591/The_entrepreneurial_system_On_entrepreneurship_in_the_context_of_a_mega_event.

- Stam, Erik. 2015. "Entrepreneurial Ecosystems and Regional Policy: A Sympathetic Critique". *European Planning Studies* 23 (9). Routledge: 1759–69. doi:10.1080/09654313.2015.1061484.
- Stam, Erik, y Andrew Van de Ven. 2021. "Entrepreneurial Ecosystem Elements". *Small Business Economics* 56 (2): 809–32. doi:10.1007/s11187-019-00270-6.
- Tarapuez Chamorro, Edwin, y Juan José Botero Villa. 2007. "Algunos aportes de los neoclásicos a la teoría del emprendedor". *Cuadernos de Administración* 20 (34): 39–63. http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S0120-35922007000200003&lng=en&nrm=iso&tlng=es.
- Villegas Mateos, Allan. 2024. "Ecosistema emprendedor". En *Enciclopedia de sostenibilidad, ética y responsabilidad social empresarial en América Latina*, 325–29. Ciudad de México: Tirant lo blanch.
- Wurth, Bernd, Erik Stam, y Ben Spigel. 2022. "Toward an Entrepreneurial Ecosystem Research Program". *Entrepreneurship Theory and Practice* 46 (3). SAGE Publications Inc: 729–78. doi:10.1177/1042258721998948.

Anexos

Anexo 1: Entrevista aplicada a actores relacionados con el ecosistema emprendedor de Nueva Loja.

 UNIVERSIDAD ANDINA SIMÓN BOLÍVAR MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS	
<p>Los emprendimientos son motores clave para el crecimiento económico y el desarrollo local. En una ciudad como Nueva Loja, donde se ha observado un crecimiento económico notable, comprender las condiciones del ecosistema emprendedor es esencial para promover un desarrollo económico sostenible y equitativo. El objetivo de esta investigación es identificar los factores críticos en el ecosistema emprendedor de Nueva Loja que afectan la capacidad de los emprendimientos para escalar y mantenerse en el tiempo.</p>	
Entrevista	
1.	Desde su experiencia, ¿Cuáles son los dos cambios más importantes que ha notado en el ecosistema emprendedor de Nueva Loja en los últimos 10 años?
2.	¿Considera usted que la cultura local de Nueva Loja, fomenta el emprendimiento y por qué?
3.	¿Considera usted que la educación formal y la formación empresarial contribuyen al éxito de los emprendimientos, por qué?
4.	¿Cuáles cree usted que son los dos principales factores que facilitan o dificultan la accesibilidad a programas de formación y capacitación para emprendedores en Nueva Loja?
5.	¿Qué opciones de financiamiento conoce usted que existe para los emprendedores en Nueva Loja, y cuáles son las dos principales dificultades que enfrentan los emprendedores para acceder a ellos?
6.	¿Cómo describiría la colaboración entre emprendedores, inversionistas y otros actores (universidades, organizaciones, gobierno y organismos públicos) del ecosistema emprendedor en Nueva Loja?
7.	¿Cómo ayudaría a los emprendedores de Nueva Loja contar con redes de contacto y mentoría?
8.	¿Considera usted que las políticas públicas y regulatorias fomentan o limitan el emprendimiento en Nueva Loja, por qué?
9.	¿Cuáles son las dos diferencias claves que observa entre los emprendimientos que prosperan y los que fracasan en Nueva Loja?
10.	¿Cómo influyen el conocimiento digital y la tecnología en la competitividad de los negocios locales?
11.	¿Qué sectores o tipos de emprendimiento tienen mayor potencial de crecimiento en Nueva Loja y por qué?
12.	¿Cuáles son las tres principales barreras que enfrentan los emprendimientos para acceder a mercados más grandes?
13.	¿Cuáles considera usted que son las dos principales fortalezas y debilidades que tiene el ecosistema emprendedor en Nueva Loja?
14.	Si pudiera proponer una iniciativa para mejorar el ecosistema emprendedor en Nueva Loja, ¿cuál sería?

Anexo 2: Encuesta aplicada a emprendedores de Nueva Loja.

 UNIVERSIDAD ANDINA SIMÓN BOLÍVAR MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS																					
<p>Estimado informante: La finalidad de esta encuesta es identificar los factores críticos en el ecosistema emprendedor de Nueva Loja que afectan la capacidad de los emprendimientos para escalar y mantenerse en el tiempo.</p> <p style="border: 1px solid black; padding: 2px; text-align: center;">La información que usted nos proporcione es estrictamente confidencial y será utilizada únicamente con fines estadísticos y académicos.</p>																					
SECCIÓN I: DATOS GENERALES DEL EMPRENDEDOR Y SU EMPRENDIMIENTO																					
<p>1 Edad</p> <table style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%;">Menos de 20 años <input type="checkbox"/></td> <td style="width: 50%;">50 a 54 años <input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>20 a 24 años <input type="checkbox"/></td> <td>55 a 59 años <input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>25 a 39 años <input type="checkbox"/></td> <td>60 años a más <input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>40 a 44 años <input type="checkbox"/></td> <td></td> </tr> <tr> <td>45 a 49 años <input type="checkbox"/></td> <td></td> </tr> </table>	Menos de 20 años <input type="checkbox"/>	50 a 54 años <input type="checkbox"/>	20 a 24 años <input type="checkbox"/>	55 a 59 años <input type="checkbox"/>	25 a 39 años <input type="checkbox"/>	60 años a más <input type="checkbox"/>	40 a 44 años <input type="checkbox"/>		45 a 49 años <input type="checkbox"/>		<p>4 ¿A qué sector pertenece su emprendimiento?</p> <table style="width: 100%;"> <tr> <td>Manufactura <input type="checkbox"/></td> <td>Tecnología <input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>Comercio <input type="checkbox"/></td> <td>Otro, cuál? _____</td> </tr> <tr> <td>Servicio <input type="checkbox"/></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Cultura <input type="checkbox"/></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Construcción <input type="checkbox"/></td> <td></td> </tr> </table>	Manufactura <input type="checkbox"/>	Tecnología <input type="checkbox"/>	Comercio <input type="checkbox"/>	Otro, cuál? _____	Servicio <input type="checkbox"/>		Cultura <input type="checkbox"/>		Construcción <input type="checkbox"/>	
Menos de 20 años <input type="checkbox"/>	50 a 54 años <input type="checkbox"/>																				
20 a 24 años <input type="checkbox"/>	55 a 59 años <input type="checkbox"/>																				
25 a 39 años <input type="checkbox"/>	60 años a más <input type="checkbox"/>																				
40 a 44 años <input type="checkbox"/>																					
45 a 49 años <input type="checkbox"/>																					
Manufactura <input type="checkbox"/>	Tecnología <input type="checkbox"/>																				
Comercio <input type="checkbox"/>	Otro, cuál? _____																				
Servicio <input type="checkbox"/>																					
Cultura <input type="checkbox"/>																					
Construcción <input type="checkbox"/>																					
<p>2 Género</p> <table style="width: 100%;"> <tr> <td>Femenino <input type="checkbox"/></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Masculino <input type="checkbox"/></td> <td></td> </tr> </table>	Femenino <input type="checkbox"/>		Masculino <input type="checkbox"/>		<p>5 ¿Hace cuánto tiempo funciona su emprendimiento?</p> <table style="width: 100%;"> <tr> <td>Menos de 1 año <input type="checkbox"/></td> <td>3 a 4 años <input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>1 a 2 años <input type="checkbox"/></td> <td>5 años o más <input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Menos de 1 año <input type="checkbox"/>	3 a 4 años <input type="checkbox"/>	1 a 2 años <input type="checkbox"/>	5 años o más <input type="checkbox"/>												
Femenino <input type="checkbox"/>																					
Masculino <input type="checkbox"/>																					
Menos de 1 año <input type="checkbox"/>	3 a 4 años <input type="checkbox"/>																				
1 a 2 años <input type="checkbox"/>	5 años o más <input type="checkbox"/>																				
<p>3 ¿Cuál es el nivel de instrucción más alto que aprobó?</p> <p>Nivel</p> <table style="width: 100%;"> <tr><td>Ninguno <input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Primaria <input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Secundaria <input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Técnico <input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Tecnológico <input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Universitario <input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Postgrado <input type="checkbox"/></td></tr> </table>	Ninguno <input type="checkbox"/>	Primaria <input type="checkbox"/>	Secundaria <input type="checkbox"/>	Técnico <input type="checkbox"/>	Tecnológico <input type="checkbox"/>	Universitario <input type="checkbox"/>	Postgrado <input type="checkbox"/>	<p>6 ¿Cuántos empleados tiene su emprendimiento?</p> <table style="width: 100%;"> <tr><td>Solo yo <input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>2 a 4 empleados <input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>5 a 9 empleados <input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>10 o más empleados <input type="checkbox"/></td></tr> </table>	Solo yo <input type="checkbox"/>	2 a 4 empleados <input type="checkbox"/>	5 a 9 empleados <input type="checkbox"/>	10 o más empleados <input type="checkbox"/>									
Ninguno <input type="checkbox"/>																					
Primaria <input type="checkbox"/>																					
Secundaria <input type="checkbox"/>																					
Técnico <input type="checkbox"/>																					
Tecnológico <input type="checkbox"/>																					
Universitario <input type="checkbox"/>																					
Postgrado <input type="checkbox"/>																					
Solo yo <input type="checkbox"/>																					
2 a 4 empleados <input type="checkbox"/>																					
5 a 9 empleados <input type="checkbox"/>																					
10 o más empleados <input type="checkbox"/>																					
SECCIÓN II: CAPITAL HUMANO Y CULTURA EMPRENDEDORA																					
<p>7 ¿Cuál fue la motivación principal por la que usted decidió emprender?</p> <table style="width: 100%;"> <tr><td>Realización Personal <input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Mejorar ingresos <input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Ser su propio jefe <input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Tradición Familiar <input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>No pudo continuar sus estudios <input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Falta de empleo <input type="checkbox"/></td></tr> </table>	Realización Personal <input type="checkbox"/>	Mejorar ingresos <input type="checkbox"/>	Ser su propio jefe <input type="checkbox"/>	Tradición Familiar <input type="checkbox"/>	No pudo continuar sus estudios <input type="checkbox"/>	Falta de empleo <input type="checkbox"/>	<p>11 ¿Qué tipo de formación considera usted más necesaria para mejorar su competencia emprendedora? (Seleccione máximo tres opciones)</p> <table style="width: 100%;"> <tr><td>Marketing y Publicidad <input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Contabilidad y/o Finanzas <input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Administración <input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Talento Humano <input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Otra, cuál? _____</td></tr> </table>	Marketing y Publicidad <input type="checkbox"/>	Contabilidad y/o Finanzas <input type="checkbox"/>	Administración <input type="checkbox"/>	Talento Humano <input type="checkbox"/>	Otra, cuál? _____									
Realización Personal <input type="checkbox"/>																					
Mejorar ingresos <input type="checkbox"/>																					
Ser su propio jefe <input type="checkbox"/>																					
Tradición Familiar <input type="checkbox"/>																					
No pudo continuar sus estudios <input type="checkbox"/>																					
Falta de empleo <input type="checkbox"/>																					
Marketing y Publicidad <input type="checkbox"/>																					
Contabilidad y/o Finanzas <input type="checkbox"/>																					
Administración <input type="checkbox"/>																					
Talento Humano <input type="checkbox"/>																					
Otra, cuál? _____																					
<p>8 ¿Qué tan valorados considera usted que son los emprendedores en Nueva Loja?</p> <table style="width: 100%;"> <tr><td>Muy valorados <input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Mas o menos valorados <input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Poco valorados <input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Nada valorados <input type="checkbox"/></td></tr> </table>	Muy valorados <input type="checkbox"/>	Mas o menos valorados <input type="checkbox"/>	Poco valorados <input type="checkbox"/>	Nada valorados <input type="checkbox"/>	<p>12 ¿Considera usted que hay suficientes iniciativas en Nueva Loja para motivar a las personas a emprender?</p> <table style="width: 100%;"> <tr><td>SI <input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>NO <input type="checkbox"/></td></tr> </table>	SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>														
Muy valorados <input type="checkbox"/>																					
Mas o menos valorados <input type="checkbox"/>																					
Poco valorados <input type="checkbox"/>																					
Nada valorados <input type="checkbox"/>																					
SI <input type="checkbox"/>																					
NO <input type="checkbox"/>																					
<p>9 ¿Ha recibido formación en emprendimiento antes de iniciar su negocio?</p> <table style="width: 100%;"> <tr><td>SI <input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>NO <input type="checkbox"/></td></tr> </table>	SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	<p>13 ¿Cómo considera usted que es iniciar un emprendimiento en Nueva Loja?</p> <table style="width: 100%;"> <tr><td>Muy difícil <input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Difícil <input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Normal <input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Fácil <input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Muy fácil <input type="checkbox"/></td></tr> </table>	Muy difícil <input type="checkbox"/>	Difícil <input type="checkbox"/>	Normal <input type="checkbox"/>	Fácil <input type="checkbox"/>	Muy fácil <input type="checkbox"/>													
SI <input type="checkbox"/>																					
NO <input type="checkbox"/>																					
Muy difícil <input type="checkbox"/>																					
Difícil <input type="checkbox"/>																					
Normal <input type="checkbox"/>																					
Fácil <input type="checkbox"/>																					
Muy fácil <input type="checkbox"/>																					
<p>10 ¿Ha participado en eventos, ferias o competencias de emprendimiento en Nueva Loja?</p> <table style="width: 100%;"> <tr><td>SI <input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>NO <input type="checkbox"/></td></tr> </table>	SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>																			
SI <input type="checkbox"/>																					
NO <input type="checkbox"/>																					
SECCIÓN III: FINANCIAMIENTO Y POLÍTICAS PÚBLICAS																					
<p>14 ¿Cuáles han sido las principales fuentes de financiamiento para su emprendimiento? (Seleccione máximo tres opciones)</p> <table style="width: 100%;"> <tr><td>Recursos propios <input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Familiares y/o amigos <input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Préstamos bancarios <input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Inversionistas privados <input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Empresas públicas <input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Otro, cuál? <input type="checkbox"/></td></tr> </table>	Recursos propios <input type="checkbox"/>	Familiares y/o amigos <input type="checkbox"/>	Préstamos bancarios <input type="checkbox"/>	Inversionistas privados <input type="checkbox"/>	Empresas públicas <input type="checkbox"/>	Otro, cuál? <input type="checkbox"/>	<p>16 ¿Existen programas gubernamentales de financiamiento para emprendedores en Nueva Loja?</p> <table style="width: 100%;"> <tr><td>SI <input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>NO <input type="checkbox"/></td></tr> </table>	SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>												
Recursos propios <input type="checkbox"/>																					
Familiares y/o amigos <input type="checkbox"/>																					
Préstamos bancarios <input type="checkbox"/>																					
Inversionistas privados <input type="checkbox"/>																					
Empresas públicas <input type="checkbox"/>																					
Otro, cuál? <input type="checkbox"/>																					
SI <input type="checkbox"/>																					
NO <input type="checkbox"/>																					
	<p>17 ¿Ha recibido apoyo financiero o incentivos del gobierno o de empresas privadas para hacer crecer su emprendimiento?</p> <table style="width: 100%;"> <tr><td>Sí, del gobierno <input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Sí, de entidades privadas <input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>No <input type="checkbox"/></td></tr> </table>	Sí, del gobierno <input type="checkbox"/>	Sí, de entidades privadas <input type="checkbox"/>	No <input type="checkbox"/>																	
Sí, del gobierno <input type="checkbox"/>																					
Sí, de entidades privadas <input type="checkbox"/>																					
No <input type="checkbox"/>																					
<p>15 Del 1 al 5, ¿Qué tan difícil es acceder a financiamiento en Nueva Loja para escalar su emprendimiento?</p> <table style="width: 100%;"> <tr><td>1 Muy difícil <input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>2 Difícil <input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>3 Normal <input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>4 Fácil <input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>5 Muy fácil <input type="checkbox"/></td></tr> </table>	1 Muy difícil <input type="checkbox"/>	2 Difícil <input type="checkbox"/>	3 Normal <input type="checkbox"/>	4 Fácil <input type="checkbox"/>	5 Muy fácil <input type="checkbox"/>	<p>18 ¿Cómo calificaría el apoyo del gobierno local a los emprendedores?</p> <table style="width: 100%;"> <tr><td>Buena <input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Regular <input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Malo <input type="checkbox"/></td></tr> </table>	Buena <input type="checkbox"/>	Regular <input type="checkbox"/>	Malo <input type="checkbox"/>												
1 Muy difícil <input type="checkbox"/>																					
2 Difícil <input type="checkbox"/>																					
3 Normal <input type="checkbox"/>																					
4 Fácil <input type="checkbox"/>																					
5 Muy fácil <input type="checkbox"/>																					
Buena <input type="checkbox"/>																					
Regular <input type="checkbox"/>																					
Malo <input type="checkbox"/>																					

SECCIÓN IV: MERCADO Y REDES DE APOYO	
19	<p>¿Cómo calificaría la demanda del mercado en Nueva Loja para su emprendimiento?</p> <p>Muy Alta <input type="checkbox"/></p> <p>Alta <input type="checkbox"/></p> <p>Normal <input type="checkbox"/></p> <p>Baja <input type="checkbox"/></p> <p>Muy baja <input type="checkbox"/></p>
20	<p>¿Cuáles son los principales obstáculos para vender más o expandir su emprendimiento? (Seleccione máximo 3)</p> <p>Falta de clientes <input type="checkbox"/></p> <p>Alta competencia <input type="checkbox"/></p> <p>Dificultad para acceder a nuevos mercados <input type="checkbox"/></p> <p>Falta de Marketing y publicidad <input type="checkbox"/></p> <p>Falta de Financiamiento <input type="checkbox"/></p> <p>Otro <input type="checkbox"/></p>
21	<p>¿Existen suficientes redes de apoyo y colaboración entre emprendedores en Nueva Loja?</p> <p>SI <input type="checkbox"/></p> <p>NO <input type="checkbox"/></p>
22	<p>¿Ha recibido apoyo para su emprendimiento de alguna institución tales como; universidades, GADS, incubadoras, cámara de comercio, ONGs?</p> <p>SI <input type="checkbox"/></p> <p>NO <input type="checkbox"/></p>
23	<p>¿Su emprendimiento ha accedido a mercados fuera de Nueva Loja?</p> <p>SI <input type="checkbox"/></p> <p>NO <input type="checkbox"/></p>
24	<p>Si respondió Sí en Pregunta 25, ¿ A través de qué canales?</p> <p>Ferias y eventos de emprendimientos por parte de empresas privadas <input type="checkbox"/></p> <p>Ferias y eventos de emprendimientos por parte de gobierno local <input type="checkbox"/></p> <p>Comercio electrónico (internet) <input type="checkbox"/></p> <p>Redes de contacto <input type="checkbox"/></p> <p>Distribuidores e intermediarios <input type="checkbox"/></p> <p>Programas gubernamentales <input type="checkbox"/></p> <p>Otra, cuál? <input type="checkbox"/></p>
SECCIÓN V: INFRAESTRUCTURA Y TECNOLOGÍA	
25	<p>¿Cuenta con acceso a internet y herramientas tecnológicas adecuadas para su emprendimiento?</p> <p>SI <input type="checkbox"/></p> <p>NO <input type="checkbox"/></p>
26	<p>¿Utiliza plataformas digitales o redes sociales para promocionar su emprendimiento?</p> <p>SI <input type="checkbox"/></p> <p>NO <input type="checkbox"/></p>
27	<p>¿Ha recibido capacitación en herramientas tecnológicas para mejorar su emprendimiento?</p> <p>SI <input type="checkbox"/></p> <p>NO <input type="checkbox"/></p>
28	<p>¿Qué tipo de apoyo tecnológico considera usted más necesario para su emprendimiento?</p> <p>Capacitación en herramientas digitales <input type="checkbox"/></p> <p>Acceso a financiamiento para digitalización <input type="checkbox"/></p> <p>Mayor conectividad y acceso a internet <input type="checkbox"/></p> <p>Asesoramiento en transformación digital <input type="checkbox"/></p> <p>Otro, cuál? <input type="checkbox"/></p>
SECCIÓN VI : NORMATIVA Y REGULACIÓN	
29	<p>¿Su emprendimiento tiene RUC o RIMPE?</p> <p>SI <input type="checkbox"/></p> <p>NO <input type="checkbox"/></p>
30	<p>¿Cuáles han sido los principales obstáculos para formalizar su emprendimiento?</p> <p>Costos de registro elevados <input type="checkbox"/></p> <p>Trámites burocráticos complejos <input type="checkbox"/></p> <p>Falta de información sobre el proceso <input type="checkbox"/></p> <p>Altos impuestos <input type="checkbox"/></p> <p>No ve ningún beneficio formalizar <input type="checkbox"/></p> <p>Otro, cuál <input type="checkbox"/></p>
31	<p>¿Cómo afecta la carga tributaria(impuestos y tasas) al crecimiento de su emprendimiento?</p> <p>No afecta <input type="checkbox"/></p> <p>Afecta moderadamente <input type="checkbox"/></p> <p>Afecta significativamente <input type="checkbox"/></p>
32	<p>¿Considera usted que las regulaciones locales (ordenanzas, licencias, permisos entre otros) favorecen el crecimiento de su emprendimiento?</p> <p>SI <input type="checkbox"/></p> <p>NO <input type="checkbox"/></p>
SECCIÓN VII: INNOVACIÓN Y ESCALABILIDAD	
33	<p>¿Considera que su emprendimiento tiene potencial para escalar y crecer en otros mercados fuera de Nueva Loja?</p> <p>SI <input type="checkbox"/></p> <p>NO <input type="checkbox"/></p>
34	<p>¿Su emprendimiento ofrece productos o servicios innovadores?</p> <p>Sí, es algo totalmente nuevo en el mercado <input type="checkbox"/></p> <p>Sí, pero con mejoras sobre lo que ya existe <input type="checkbox"/></p> <p>No, es un producto o servicio tradicional <input type="checkbox"/></p>
35	<p>¿Ha participado en algún programa de innovación o aceleración de emprendimientos?</p> <p>SI <input type="checkbox"/></p> <p>NO <input type="checkbox"/></p> <p>No sabía que existían <input type="checkbox"/></p>
36	<p>¿Cuáles son las principales barreras para escalar su emprendimiento a nuevos mercados? (Selección máximo tres opciones)</p> <p>Falta de capital o inversión <input type="checkbox"/></p> <p>Dificultad para aumentar la producción o el servicio <input type="checkbox"/></p> <p>Falta de talento humano calificado <input type="checkbox"/></p> <p>Alta competencia en el mercado <input type="checkbox"/></p> <p>Regulaciones que limitan la expansión <input type="checkbox"/></p> <p>Otro, cuál? <input type="checkbox"/></p>
¡Gracias!	